PRESENTACIÓN

Este Manual de Economía está especialmente concebido para una amplia gama de lectores que, siendo estudiantes o especialistas de las diversas ciencias sociales, no tengan necesariamente que enfrentarse a cursos intensivos de Economía. Su particular estructura organizativa está concebida para que el estudiante pueda leer de una vez cada una de las siete secciones que componen su primera mitad, formándose con esa primera lectura una idea de conjunto sobre lo esencial de cada apartado. Sin embargo, tan necesaria como la visión del bosque es el estudio de cada especie de árbol que crece en él, por lo que se hacía necesario completar la primera parte del libro con una extensa recopilación de Lecturas (incluido un Glosario), de forma que el lector pueda completar su primer acercamiento a la materia con el estudio en profundidad de conceptos y perspectivas específicos, que dan una visión más acabada de la disciplina, permitiendo de paso a los autores de la primera parte dejar fuera del texto principal todo aquello que puede distraer al estudiante en la labor de no perder el hilo conductor del argumento fundamental trazado en cada una de las 7 secciones.

Aparte de su estructura interna, el enfoque utilizado en este Manual lo distingue de los manuales convencionales al uso --respecto de los cuales se muestra crítico--, en la medida en que viene caracterizado de forma esencial por su *interdisciplinariedad* y su *heterodoxia*:

1. *Interdisciplinariedad*. La mayoría de los autores que participan en este libro[1], siendo economistas, trabaja sin embargo en centros universitarios que no son Facultades de Economía (como la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid, o la Escuela de Relaciones Laborales de la Universidad de Sevilla), por lo que se trata de un equipo especialmente predispuesto a una concepción *interdisciplinar* del análisis económico, sin que eso signifique una renuncia al necesario rigor con que se debe estudiar la economía. El núcleo de esta concepción radica en que se trata lo social como un todo donde no existen fronteras reales, a pesar de que por conveniencia pueda resultar útil, analíticamente, trazar en ocasiones límites artificiales

[1] Los responsables de las 7 secciones que componen la primera parte del libro aparecen en portada, pero en la segunda parte --las Lecturas-- participa otro centenar largo de autores, pertenecientes a numerosas universidades españolas y extranjeras.

entre disciplinas diferenciadas. Sin embargo, esos límites, fruto exclusivamente de la división social del trabajo, deben reducirse a un mínimo imprescindible, y con ese ánimo se han escrito todas las páginas que siguen.

2. *Heterodoxia*. Si este libro no es un manual convencional (ni ortodoxo, ni "neoclásico", como, por metonimia, se conoce a veces a los tratados que usan el enfoque mayoritario de la disciplina) es debido a que no se limita a presentar la Economía como *la* Economía sin más --es decir, como la única posible--, sino que, tomando partido por una concepción *alternativa*, se preocupa de dejar bien patente al lector la existencia de una pluralidad de enfoques (o planteamientos, o paradigmas), enfrentándolo también a él con la ineludible necesidad de escoger entre diferentes posibles interpretaciones de la realidad social y económica. Los autores no comparten exactamente el mismo punto de vista en el análisis de todos los problemas tratados, pero sí tienen en común la idea de que es necesario situarse claramente *frente a la concepción dominante* de la Economía, y optar por un tratamiento de la materia que vaya más allá de la manera habitual en que se le presenta al estudiante, como si se tratara de la única manera posible de explicar los fenómenos económicos, y, por tanto, formando parte, en realidad, de eso que justamente se llama hoy la tendencia al *pensamiento único*.

Tiene el lector en sus manos un Manual de Economía que toma, pues, partido contra el pensamiento único en Economía.

Los autores[2].

Septiembre 2001.

[2] Los autores agradecen a Ventura Jiménez y a varios integrantes del Tercer Ciclo del Departamento de Economía Aplicada V (Sergio Cámara, Paulino Fernández, Bibiana Medialdea, Miguel Montanyà, Manuel Muiños, César Sánchez, Joaquín Sorli) su apreciable participación en las labores de traducción y edición de la II parte del Manual.

0. INTRODUCCIÓN:
LA ECONOMÍA, CIENCIA POLÍTICA Y SOCIAL

Diego Guerrero (UCM)

[1. Economía y Economía política; 2: Producción y mercados; 3. ¿Economía de mercado o modo de producción capitalista?; 4. Dos conceptos de eficiencia; 5. Dos conceptos de producción; 6. De la dualidad riqueza-valor a la controversia explotación-justicia distributiva; 7. Ortodoxia y heterodoxia en Economía]

0.1. Economía y Economía política

Aunque no podamos detenernos a considerar multitud de aspectos metodológicos que surgen cuando uno se enfrenta a estas cuestiones, nunca es superfluo insistir en que la Economía es una ciencia política y social (o al menos una disciplina incluida en el campo de las llamadas *ciencias sociales* o humanas), o plantear la cuestión de la equivalencia (o disparidad) de significados entre las clásicas denominaciones *Economía* y *Economía política**[3] (EP). Nos detendremos sólo un momento a considerar el segundo extremo.

La palabra "economía" tiene un origen etimológico griego, formado a partir de la combinación de dos términos, *oikos* y *nomos*, que significan, respectivamente, "casa" --no en el sentido físico, sino, más bien, en el sentido de patrimonio doméstico o familiar-- y "normas" (reglas, leyes, regulación...). La *oikonomía* es, por tanto, originalmente, lo relativo a la buena organización y administración del patrimonio doméstico. Por eso, no sorprende que cuando se empezó a usar la expresión adjetivada *Economía política* (que aparece por primera vez en los escritos del francés del siglo XVII, Antoine de Montchrétien), se hiciera más bien con el significado que hoy tiene, entre nosotros, la noción de Hacienda Pública*. Es decir, como el conjunto de normas para la correcta administración de los ingresos y gastos públicos (del Estado), en la medida en que la palabra griega *polis*, que designa a la ciudad-estado de la Grecia clásica, puede interpretarse de forma ambigua, como algo que se refiere a la vez a la sociedad

[3] Los asteriscos (*) remiten al Glosario o al volumen II.

(*sociedad civil**, que diríamos hoy) que subyace a esa forma política, o al propio aparato que da forma política a dicha sociedad civil: el *Estado* (véase el capítulo 7 del manual).

Sin embargo, muy pronto el término EP se impuso como denominación cuasi universal para designar a lo que hoy llamamos Economía[4]. Así, desde los economistas clásicos* a los neoclásicos*, pasando por Marx*, la mayor parte de los economistas se refirieron a este campo de estudio como la EP[5]. Sin embargo, un autor importante, que estudiaremos en Microeconomía*, Alfred Marshall*, propuso, a finales del siglo XIX, sustituir la denominación habitual (*Political Economy*, en inglés) por otra, *Economics** (o Economía, a secas), por considerar que así era más claro el propósito de no politizar e ideologizar* la materia económica, y de dotarla de un contenido tan científico y objetivo como el de otras ciencias más maduras. Este planteamiento, resultado del empuje del positivismo* metodológico dominante entonces (y aún hoy, bajo la forma de *neopositivismo*), dio lugar a un siglo largo de debates entre los que preferían una u otra denominación. Sin embargo, en este libro usaremos los términos *Economía y EP* (o incluso, el de *Economía social*) como perfectos sinónimos, ya que lo que nos interesa es entender los comportamientos, relaciones y estructuras que se manifiestan *en la sociedad* en relación con lo económico[6].

0.2. Producción y mercados

La cuestión que subyace a esos debates tiene más que ver con disputas en torno a los contenidos o enfoques utilizados para estudiar la economía capitalista* --que es el tipo de economía que va a centrar nuestra atención-- que con un problema puramente terminológico. A nuestro juicio, un elemento importante a la hora de distinguir entre los planteamientos ortodoxos* y heterodoxos* en el estudio de la Economía, distinción que

---

[4] A lo largo de todo este libro, usaremos la convención de escribir con minúscula la economía, entendida como realidad o hechos económicos, y con mayúscula la Economía, en el sentido del pensamiento económico, o parte de la producción intelectual que se refiere a lo económico.

[5] Por citar sólo tres ejemplos célebres, mencionemos la obra del clásico David Ricardo*, *Principios de Economía Política y Tributación* (1ª ed., 1817), la de Carlos Marx*, *El Capital: Crítica de la Economía Política* (1er volumen, aparecido en 1867), o la del fundador de la moderna economía neoclásica del equilibrio general*, León Walras, *Elementos de Economía Política pura* (última ed., 1926).

[6] Debe tenerse en cuenta que no todos los autores aceptan esta equivalencia. El lector debe saber que hay partidarios de identificar la Economía con la corriente mayoritaria y ortodoxa de la Economía --la corriente *neoclásica**--, y llamar EP a los que defienden planteamientos críticos de los tradicionales. Hay incluso autores que prefieren llamar Crítica de la EP a las exposiciones heterodoxas del pensamiento económico, siguiendo la tradición abierta por el título del libro más famoso de Marx.

procuraremos tener presente siempre que sea posible, es el de si se da más importancia relativa a los mercados o a la producción a la hora de analizar la economía capitalista. El enfoque ortodoxo* prefiere hablar y profundizar en el análisis de los *mercados*, mientras que la concepción heterodoxa* suele primar la perspectiva de la *producción*. Una manera más detallada de elaborar esta diferencia es atender a dos argumentos arquetípicos que engarzan entre sí los componentes de los dos conjuntos alternativos de conceptos básicos en cada uno de los enfoques señalados. Por esa razón, y siendo conscientes de la relativa simplificación que supone el siguiente esquema, comenzaremos explicando estas dos cadenas conceptuales, cuya enumeración podría ser la siguiente:

a) en el *enfoque ortodoxo*: individuo-escasez-elección-eficiencia-intercambio-mercado-economía de mercado

b) en el *enfoque heterodoxo*: sociedad-reproducción-trabajo-producto social-excedente-modo de producción-capitalismo.

A. El argumento ortodoxo parte, pues, del *individuo* (concebido como algo anterior y previo a la sociedad y a sus divisiones) y lo supone dotado de necesidades ilimitadas junto a una serie de recursos (o medios) que son limitados, lo cual hace que, al relacionar dichos medios con los objetivos que persigue (que equivalen a la mayor satisfacción posible de esas necesidades ilimitadas), los recursos aparezcan básicamente como recursos *escasos**. Por consiguiente, la cuestión que se le plantea a cada uno en su comportamiento económico es cómo hacer frente a esa escasez; dicho de otra manera, cada individuo o agrupación de individuos se enfrenta al problema de la *elección* como problema central de la economía; y lo más importante en toda elección, desde el punto de vista económico, es que sea *eficiente**, es decir, que se consiga la *máxima** cantidad posible de objetivos (con unos recursos dados) o bien --lo que es equivalente-- que, dados unos objetivos determinados, se requiera la *mínima* cantidad posible de recursos (insumos*) para su consecución. Ahora bien, en la naturaleza humana habría (según esta interpretación) un instinto al *intercambio* --del que ya hablara Adam Smith* como de uno de los móviles fundamentales de la conducta individual-- que hace de nuestra especie un colectivo capaz de satisfacer sus problemas económicos de forma por lo general eficiente. Para ello, lo que se requiere básicamente es que los individuos, al pactar vivir en sociedad y dotarse de unas instituciones políticas para dirimir conflictos de intereses entre sus miembros, acierten al escoger la mejor organización social y

económica posible, que será aquélla que deje la mayor libertad para la expresión de esa tendencia innata al intercambio, que, una vez consolidada y desarrollada, se convierte en la institución* generalizada de los *mercados*. Inspirándose en el argumento de Smith, los economistas ortodoxos creen que la sociedad organizada económicamente a base de mercados es la única sociedad *natural*, y esta forma de economía natural llega a su máxima y más perfecta expresión cuando todo lo económico se subsume bajo la forma de intercambios mercantiles generalizados y universalizados, de forma que, al existir (potencialmente, al menos) un mercado para todo (incluida la fuerza de trabajo*), lo que tenemos es ya la *economía de mercado**, la forma más natural y óptima[7] de organizar económicamente la sociedad.

B. Por el contrario, el argumento del enfoque heterodoxo discurre por vías muy diferentes. Partiendo de la *sociedad*, lo primero que se comprueba es que la sociedad humana, como cualquier sociedad viva, sólo puede *reproducirse** o perecer. Para su reproducción*, los humanos llevan a cabo una serie de actividades que llamamos *trabajo social* y constituye un conjunto de procesos laborales diferenciados (según el grado de desarrollo social) cuyo resultado global es el *producto social*. En dicho producto debe estar contenido, en primer lugar, todo lo necesario para reproducir las fuerzas productivas* que la sociedad gasta en la realización de su propia actividad productiva (*medios de producción** y *medios de consumo** de los que llevan a cabo la producción, es decir, los productores), y puede haber, además, un *excedente**, que sería simplemente el exceso que supone el producto social íntegro más allá de ese *producto necesario** requerido por la reproducción social a una escala inalterada. Sin embargo, desde que surge el excedente aparece la posibilidad de que la sociedad se convierta en una *sociedad de clases** (es decir, que una parte de la misma viva sin participar en el proceso de producción, pero apropiándose de una parte de lo obtenido por los productores). La manera de organizar el comportamiento económico de las sociedades de clase, y en particular la forma en que se determinan los procesos de participación en la producción, el reparto y uso final del excedente global, son aspectos muy importantes en el conjunto de relaciones sociales que determinan el *modo de producción** adoptado por cada sociedad (relaciones sociales que, por referirse a la producción, suelen llamarse

[7] Estos economistas no sólo creen que esa economía es natural, sino que añaden múltiples adjetivos laudatorios a las diversas manifestaciones de esa economía: competencia *perfecta*, *óptimos* de Pareto, *equilibrio general*, etc.

*relaciones de producción**). Una de las formas que han existido, y que todavía existe en la actualidad (y, además, de forma dominante), de organizar económicamente la sociedad es el llamado modo de producción capitalista*, o, simplemente, *capitalismo*. Esto significa que no siempre ha habido capitalismo y, además, dado que dicho sistema no se basa en ninguna propiedad natural o intrínseca a la naturaleza humana --sino que es más bien el producto de una determinada evolución histórica y social--, que no tiene por qué ser eterno (como tienden a pensar los ortodoxos), sino que *puede* ser sustituido por un modo de producción diferente en el futuro (con independencia de que unos lo quieran y otros se opongan a ello).

0.3. ¿Economía de mercado (EM) o modo de producción capitalista (MPC)?

Aunque tomaremos como sinónimas ambas expresiones, esto no elimina la dualidad de *enfoques* que utilizan los partidarios de emplear una u otra. Los que hablan preferentemente de EM tienden a pensar más en los mercados y en su comportamiento que en los procesos de producción que hay detrás de la mayoría de los mercados (pero que ellos prefieren dejar en 2º plano). Así, el esquema favorito de la Economía convencional refleja muy bien los rasgos analizados en el epígrafe 2. Veamos cómo explica la Economía ortodoxa el esquema de la figura 0.1. La EM más simple sólo exige la presencia de dos *sectores*: *empresas* y *familias* (o "economías domésticas"), cuya doble relación mutua es la siguiente. En primer lugar, las familias se caracterizan y comportan como si fueran individuos, y sus principales atributos son los de ser a la vez *propietarios* y *consumidores*. Lo primero se manifiesta en que ponen a disposición de las empresas todos los factores productivos* de su propiedad (o los servicios* que éstos prestan) y reciben a cambio unas rentas en forma de pago por el uso de esos factores (o servicios productivos). Esa renta nacional* (RN) que perciben las familias se usa luego en comprar el producto nacional (PN) que las empresas están en condiciones de ofrecerles como consecuencia de la combinación de los factores productivos en su interior. El conjunto de esas compras forma el gasto nacional (GN) y se compone, en este modelo simplificado, sólo de consumo privado (o familiar).

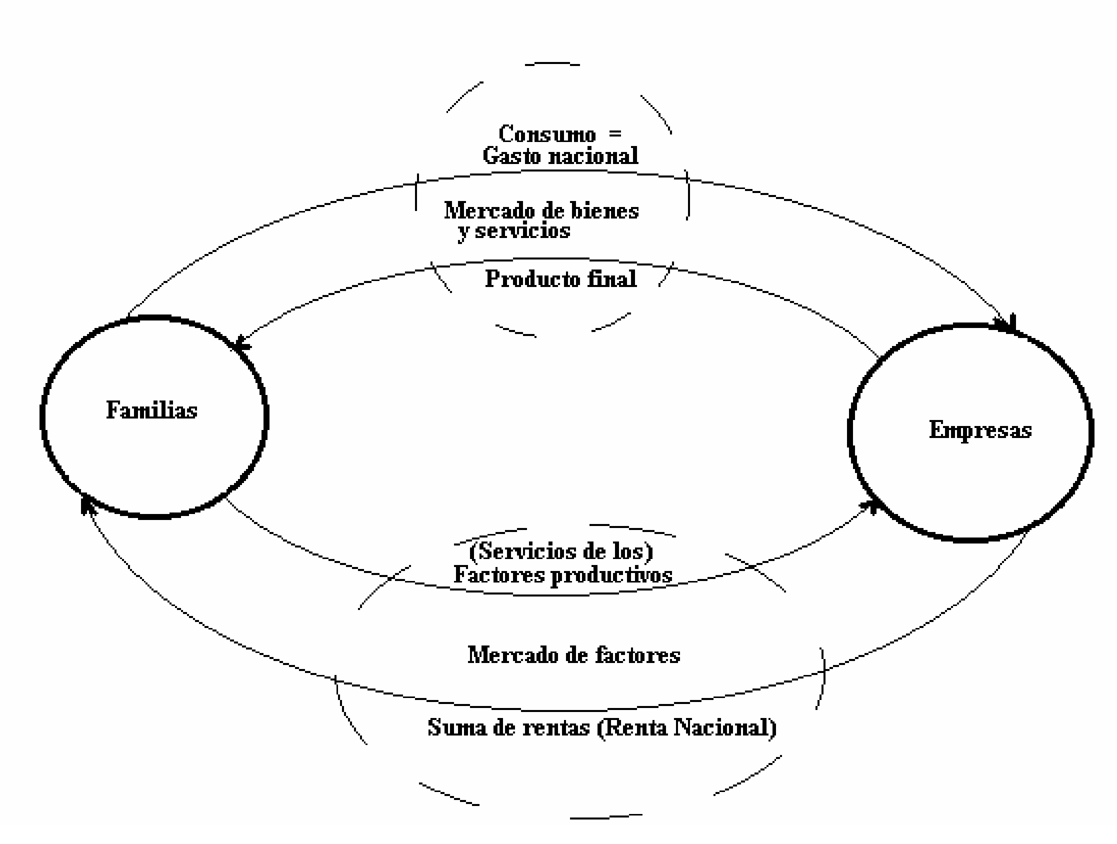


Figura 0.1: El doble flujo circular de la RN

Este esquema del *doble flujo circular* de la RN nos muestra, pues, un flujo *real*, que circula por el interior (en sentido contrario a las agujas del reloj), y otro *monetario* (exterior y en el sentido del reloj) que son equivalentes (es decir, representan el mismo valor*) y se cruzan dos veces: la primera, en la parte inferior del gráfico, dando lugar a los llamados *mercados de factores*, y la segunda, en la parte de arriba, en forma de *mercados de bienes y servicios*. En ambos se forman los correspondientes precios de mercado, que serán el objeto de nuestra atención principal en la sección de Microeconomía (cap. 1). Sin embargo, este esquema puede criticarse sobre una cuádruple base:

1) el sector familias representa a la sociedad concebida como una simple suma de individuos, y no como una auténtica sociedad. Al prescindir de cualquier categoría social que no sea la familia, esto significa *de facto* que hay una *única* clase social, o --lo que viene a ser lo mismo-- que *no* hay clases sociales, ya que no aparece distinción

alguna en el interior de las familias sino que se las trata a todas como iguales: como simples *consumidores-propietarios* de un vector de factores[8].

2) la insistencia en identificar gasto, o demanda*, y consumo privado, tiende a hacer olvidar que, en la práctica, el consumo privado sólo constituye una pequeña fracción del total de la demanda mercantil que se presenta en los mercados (y que contribuye a la formación de los precios que se estudian en Microeconomía). Esto es así, porque el consumo privado apenas representa una fracción de la demanda final*, que a su vez, sólo es una parte de la demanda total*[9].

3) es importante no olvidar que tampoco se puede tomar la *demanda solvente* o efectiva como sinónimo de demanda de la sociedad (la que representa las necesidades sociales reales), ya que sólo se trata de la demanda con capacidad adquisitiva* real (respaldada con dinero) en un estado dado (e injusto) de la sociedad. Dicho a la manera neoclásica, es cierto que los consumidores *votan* en el mercado cada vez que se deciden por una u otra mercancía. Pero *no* debemos pensar que lo hacen *democráticamente** (un hombre, un voto). Esto es un inmenso error. En realidad lo hacen de forma *plutocrática**, es decir, de acuerdo con el principio alternativo "una peseta, un voto", de forma que un hombre con mil millones vota mil veces más que otro con un solo millón.

4) Por último, la referencia a los "factores productivos" no se plantea la cuestión de a qué nos referimos por *productivos*. Dicho de otra forma, ¿se trata de factores productivos de *riqueza** o de factores productivos de *valor*? David Ricardo* dedicó todo un capítulo de su libro principal a explicar las "propiedades distintivas" entre riqueza y valor, advirtiendo de los peligros que encierra para la economía científica la confusión entre ambos. Desde que William Petty* escribiera que el trabajo y la tierra*

---

[8] Dicho de otra manera, si los economistas de la escuela Clásica hablaban de tres clases sociales, en función de que se utilizara predominantemente el *trabajo*, el *capital* o la *tierra* como forma de vida (a las que corresponderían tres tipos de rentas: *salarios*, *beneficios* y *renta de la tierra*, respectivamente), los neoclásicos anulan las clases al hacer de cada familia un propietario de un vector de factores $\boldsymbol{v} = (x, y, z)$, sin conceder importancia alguna a que el comportamiento de estos individuos-propietarios-consumidores puede diferir mucho de hecho, está determinada en gran medida por ello, como veremos más adelante) en función de que dichos vectores (cuyos elementos expresan los porcentajes de cada tipo de factor que componen la dotación global de factores de cada familia), sean $\boldsymbol{v}_1 = (1, 0, 0)$, $\boldsymbol{v}_2 = (0,1, 0)$ o $\boldsymbol{v}_3 = (0, 0, 1)$.

[9] En la mayoría de los países, el consumo oscila entre 3/5 y 2/3 de la demanda *final** (los otros componentes de ésta son la demanda de inversión, la demanda pública y la demanda exterior), y ésta representa entre el 40% y el 50% de la demanda *total** (el resto es demanda *intermedia** entre las empresas). Esto significa que el consumo privado sólo interviene en un porcentaje de las transacciones mercantiles (en todas las cuales se forma un precio) que oscila, por lo general, entre un máximo de 1/3 y un mínimo de un 24%.

(*hand* y *land*) son el padre y la madre de la riqueza, todo el mundo --ortodoxos y heterodoxos-- está de acuerdo en atribuir tanto al factor subjetivo (la fuerza de trabajo humana) como al objetivo (los medios de producción*) la capacidad de producir riqueza, que consiste en la generación de abundancia de bienes útiles para el hombre. Pero como señala Ricardo, el valor no depende de esa abundancia sino de la "facilidad o dificultad de su producción", y, por tanto, gracias al incremento de la productividad* del trabajo, se puede producir el doble de riqueza (por ejemplo una cantidad doble de kgs.) con el mismo coste social en trabajo, en cuyo caso el valor de esta producción duplicada será el mismo, pero el valor de cada kg. habrá descendido a la mitad.

Los economistas neoclásicos, y ortodoxos en general, al confundir valor y riqueza, no sólo caen en el error que denunciaba Ricardo, sino que olvidan también la advertencia equivalente que nos hace unos de los fundadores del marginalismo*, A. A. Cournot*, que ya en 1838, al analizar la *elasticidad** de la demanda, observó que, aunque lo normal es que el valor se produzca mediante la generación de riqueza (aunque no al mismo ritmo, porque sus respectivas evoluciones pueden ser muy dispares), a veces también se puede crear destruyéndolas (por ejemplo, tirando la mitad de la cosecha de café al mar, si el precio global de la mitad restante excede en el mercado el que hubiera tenido la masa total cosechada).

0.4. Dos conceptos de eficiencia

Antes de profundizar en este doble concepto de producción (riqueza y valor), analizaremos las diferentes concepciones de eficiencia económica en la Economía convencional y alternativa. La 1ª liga la idea con la (curva o) *frontera de posibilidades de producción** (FPP) de la sociedad y con el *coste de oportunidad**. La 2ª denuncia las limitaciones de esa concepción por su naturaleza estática, y apuesta por una concepción dinámica, más realista, que conduce a conclusiones diametralmente opuestas.

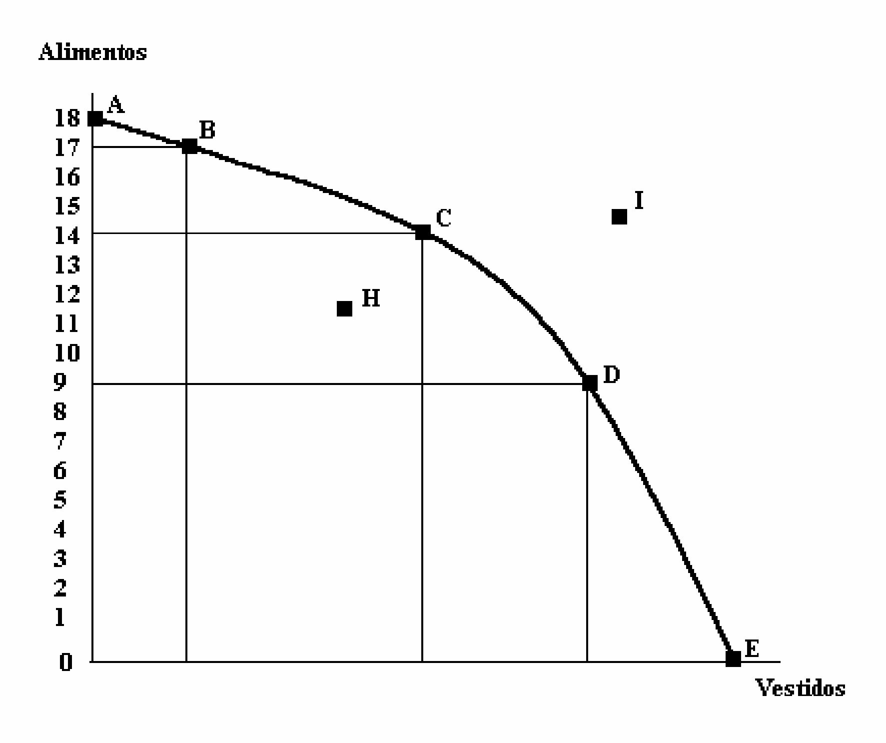


Figura 0.2: La Frontera de posibilidades de producción de una sociedad (FPP)

La concepción ortodoxa de la eficiencia la identifica con la ausencia de derroche o despilfarro, pero en un contexto *estático**, donde las condiciones técnicas están dadas. Para ilustrar estas ideas, podemos apoyarnos en la figura 0.2, que representa la FPP de una sociedad determinada, *bajo el triple supuesto*[10] de que están dados: a) las cantidades producidas de los *demás bienes* que no aparecen en la figura; b) los *recursos* productivos que se consumen en la producción de todos los bienes; c) la *técnica* que se utiliza en cada proceso productivo que se pone en funcionamiento. Teniendo en cuenta ese triple supuesto, podemos suponer que la sociedad está en condiciones de elegir entre cada una de las 5 posibilidades (las opciones A a E) del cuadro 0.1:

La curva continua que une los puntos A y E forma la FPP, o conjunto de puntos *eficientes* en que puede colocarse la sociedad. Se trata de una auténtica *frontera* porque

[10] Es muy importante no perder de vista cuáles son los supuestos (explícitos e implícitos) de los que se parte al utilizar cualquier tipo de análisis gráfico, que tan prolijamente se usa tanto en Micro como en Macroeconomía. A menudo, los economistas obtienen resultados de su análisis que sólo son válidas en el contexto de esos supuestos, pero no analizan si siguen manteniéndose como válidas una vez que se altera alguno de ellos.

separa los puntos que no están al alcance de esta sociedad (como el punto I) de los que sí lo están, pero con la particularidad de que, si la sociedad se coloca en un punto interior a (a la izquierda de) la frontera (como el punto H), se está comportando de forma ineficiente porque podría, con los mismos recursos y técnicas, situarse en cualquier punto al nordeste de H (incluido el C, pero no más allá) y conseguir una producción mayor de ambos bienes* simultáneamente. Esto significa, por consiguiente, que *todos* los puntos de la frontera (y *sólo* ellos) comparten una propiedad: la sociedad no puede producir más de uno de los bienes sin renunciar a parte de lo que produce en ese punto del otro bien. Y en esto consiste precisamente la definición convencional de *eficiencia*.

Cuadro 0.1: La frontera de posibilidades de producción (FPP) y el coste de oportunidad (c. o.)

OPCIONES	Producción de alimentos	Producción de vestidos	C. O. de cada unidad adicional de vestido
A	18	0	-
B	17	1	1
C	14	2	3
D	9	3	5
E	0	4	9

A su vez, la FPP nos permite pasar directamente al concepto de coste de oportunidad de un bien, que puede definirse como su coste en términos del otro, aunque diremos, con más precisión, que el coste de oportunidad de cada unidad adicional de un bien (por ejemplo, vestidos) es la cantidad de unidades del otro (alimentos) que hay que dejar de producir para liberar los recursos necesarios que se necesitan para obtener la producción extra del 1º[11].

Los manuales convencionales suelen explicar las distintas formas en que se desplaza una FPP cuando cambia alguno de los supuestos iniciales. Así, la figura 0.3 recoge el caso de una mejora técnica que afecta sólo a la producción de alimentos (caso **a**), de vestidos (caso **b**), o de ambos (caso **c**, aunque tendríamos el mismo resultado si el avance técnico se considerara generalizado a toda la economía).

[11] Es obvio que este coste (figura 1.2 y cuadro 1.1) es variable y creciente, a medida que aumentamos la cantidad del bien producida. En términos gráficos, ello se debe a que el perfil de la FPP muestra los rasgos de una curva no sólo decreciente, sino cóncava* desde el origen, debido a que se supone tácitamente que opera la llamada ley de los rendimientos decrecientes, concepto que se explica en el capítulo 1.

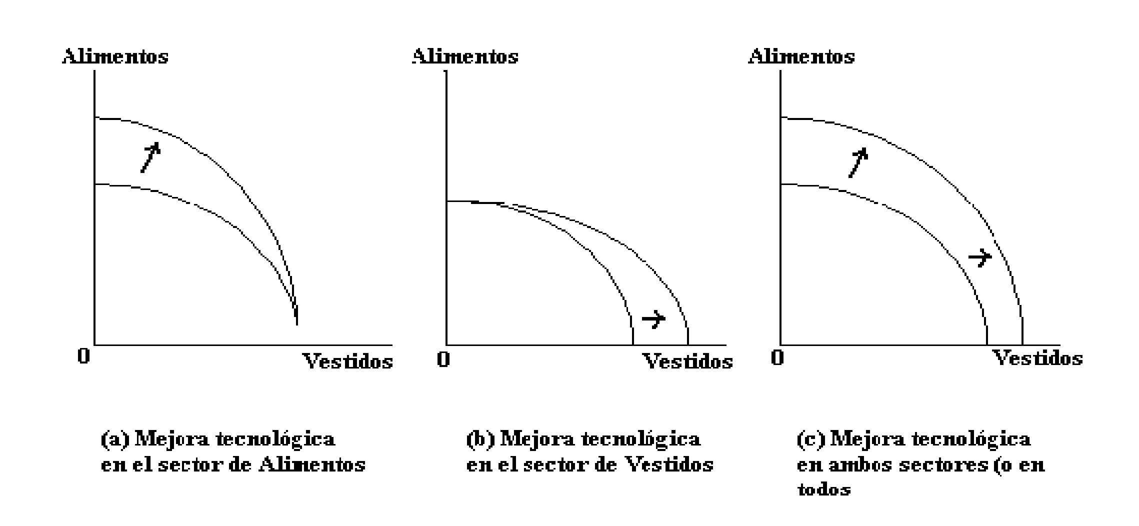


Figura 0.3: Tres formas de progreso técnico: a) en el sector de alimentos; b) en el sector de vestidos; c) en ambos o en todos los sectores de la economía indistintamente

Una grave limitación de este concepto de eficiencia es su irrelevancia para la comprensión de muchos fenómenos que nos muestra la realidad de las economías capitalistas. Para comprobarlo, basta con suponer que existen simultáneamente varias sociedades dotadas con los mismos recursos pero con un nivel muy desigual de desarrollo técnico. Llamémoslas país 1, país 2 y país 3. Si el 1º de ellos se coloca en un punto como el A de la figura 0.4, mientras que el 2º lo hace en B, y el 3º en C, habría que concluir de esa definición que sólo se comporta eficientemente el 1 (porque está en su FPP). Sin embargo, el mayor realismo de la actitud heterodoxa lleva a concebir la eficiencia de forma alternativa, de manera que atendiendo a lo que nos muestra la figura 0.4, la conclusión coincide con la que muestra la realidad: que un país como el 3, *aunque no esté en su FPP y, por tanto, deba considerarse ineficiente según la definición neoclásica, es en realidad mucho más eficiente que el país 1* (único "eficiente", según esa definición), pues el cambio técnico es un aspecto de la realidad de fundamental importancia para comprender la economía y debe adoptarse siempre una perspectiva

dinámica (es decir, que el análisis estará incompleto si no toma en consideración los efectos de dicho cambio técnico[12]).

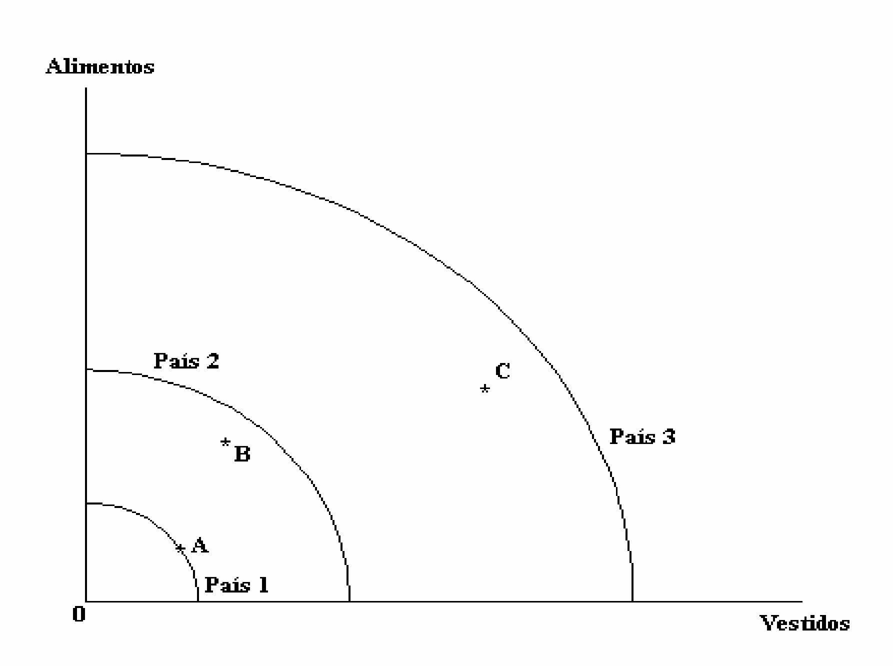


Figura 0.4: El concepto de eficiencia neoclásico es inútil para comprender la distinta eficiencia técnica *real* de sociedades diversas

0.5. Dos conceptos de producción

Partiendo de la definición más sencilla posible de conceptos básicos como *bien*, *producto*, *mercancía**, *dinero** y *capital**, puede entenderse claramente la diferencia entre riqueza y valor. La relación entre los tres primeros conceptos --que son de naturaleza universal y pueden, por tanto, existir en cualesquiera condiciones de la sociedad humana-- se aclara en la figura 0.5.

[12] Dichos efectos son muy claros. Desde un punto de vista *diacrónico*, es evidente que el progreso técnico permite a cada país desplazar su FPP hacia *fuera*. Pero desde un punto de vista *sincrónico*, el cambio técnico se manifiesta en la *diversidad* técnica que caracteriza a las *diferentes* sociedades existentes, y lo que importa no es sólo el sentido general del movimiento de cada FPP, sino la brecha relativa que separa a la que corresponde a cada uno de los países o sociedades.

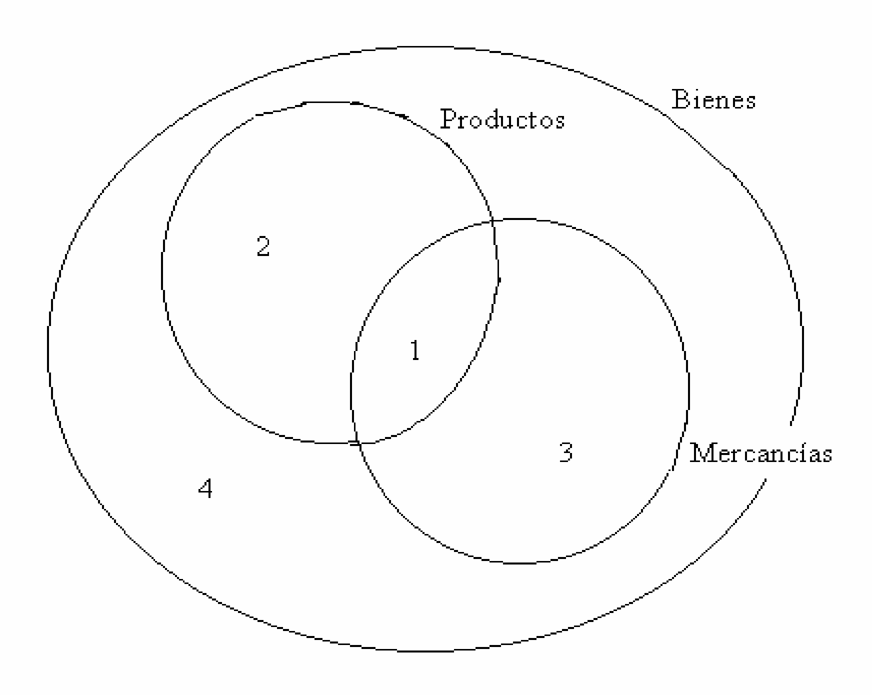


Figura 0.5: La relación entre bienes, productos y mercancías, y los subespacios resultantes en el conjunto de los bienes

Desde un punto de vista *antropológico*, el *bien* es cualquier cosa (bien tangible o servicio) que el hombre necesita como medio de consumo o de producción. El *producto* es el bien producido, es decir, que resulta de un proceso de trabajo humano cualquiera. La *mercancía* es el bien que tiene precio, o sea, que es objeto habitual de transacciones mercantiles. Esta triple definición basta para entender mejor el contenido de los 4 espacios de la figura. La intersección de los subconjuntos P y M nos da el espacio 1, constituido por los *productos mercantiles* (o mercancías producidas). En el capitalismo desarrollado este espacio comprende a la inmensa mayor parte de los bienes que nos rodean, desde el libro que el lector tiene en sus manos, la silla donde se sienta, la ropa con que se viste, etc. El espacio 2 define el conjuntos de productos *no mercantiles*. En la actualidad, este espacio es minoritario (producción doméstica, producción de servicios en la Administración pública), pero no se puede olvidar que históricamente ha sido dominante en épocas pasadas, cuando la mayor parte de la actividad productiva no pasaba por el mercado. El espacio 3 lo forman las mercancías no producidas, cuyo ejemplo arquetípico lo constituye la *tierra*, es decir, el suelo en estado natural, concebido como una fracción de la superficie terrestre adjudicada por ley (simple manifestación de ciertas relaciones sociales* subyacentes) a un único propietario (cuyo

monopolio* de propiedad es precisamente lo que da precio a este subconjunto de los bienes naturales susceptible de apropiación privada). Por último, el espacio 4 lo forman los *bienes naturales* no apropiados privadamente y que, por tanto, pueden consumirse libremente sin necesidad de pagar un precio por ellos[13].

Si separamos convencionalmente al hombre de los demás animales, entonces el bien es un bien *para el hombre*, que no tiene por qué coincidir con lo que sería un bien para otra especie animal (por ejemplo, las moscas). Desde este punto de vista, es posible concebir un esquema muy simple de la evolución global de la economía desde tiempos prehistóricos hasta el más rabioso presente con poco más que los conceptos recién definidos, que nos permitirían distinguir 8 pasos en una evolución (más conceptual que histórica) que conduce a la economía de mercado capitalista (véase el cuadro 0.2).

Cuadro 0.2: Ocho "etapas" (lógico-históricas) de la producción social

"Estadio"	Proceso básico de reproducción social (producción de medios de consumo y medios de producción)	Otras actividades económicas	
		Presencia e importancia de los intercambios	Presencia del Estado y el dinero
1	B	--	--
2	P	--	--
3	P	P-P	--
4	P	M-M	D
5	P	M-M-M	D
6	P	M-D-M	D
7	P	D-M-D'	D
8	D-M[MP, FT]...P...M'-D'		D

En la etapa 1, el proceso de producción es tan similar al animal que podemos llamarlo *depredador* (*parasitario* de la naturaleza), sin intervención apenas de la capacidad transformadora desarrollada posteriormente por el hombre. Por esta razón, lo calificamos de B (en lugar de P), para indicar que se trata de una simple *apropiación* de

[13] Téngase en cuenta que un mismo tipo de bien puede ser un ejemplo de 4 o de 1 en función de las circunstancias sociales (variables) que lo rodeen. Por ejemplo, en países donde se autorice la explotación de playas privadas, ese trozo de territorio se convierte en un producto mercantil cuyo disfrute se convierte en mercancía no sólo por el monopolio de propiedad que se le atribuye, sino por el proceso de trabajo que se exige para poder llevar a cabo la explotación capitalista del mismo (el vallado de la zona, el control de la entrada, etc.). Por el contrario, las playas son un bien natural (espacio 4) cuando la ley permite su uso libre sin restricciones. Sin embargo, sería un error confundir esta conceptualización con la muy distinta diferenciación que corresponde a la simple titularidad pública o privada de la propiedad. Cuando una empresa o cualquier otro ente *público* se gestionan como si fueran privados, es decir, no son realmente de

bienes sin que intervenga la actividad productiva (transformadora) propiamente dicha. Eso sólo ocurre a partir de la etapa 2, y siempre, hasta llegar a la 8ª y última, el proceso de producción social constituye el centro de la escena y el núcleo de la actividad económica humana, es decir, la base de la reproducción social desde el punto de vista de la jerarquía *maslowiana* de las necesidades. Ni en 1 ni en 2 hay presencia alguna de intercambios ni de mercados. En la etapa 3 tampoco hay mercados, pero sí intercambios esporádicos de productos. Esto es lo que antropólogos de la talla de Karl Polanyi* han demostrado que constituye la primera forma de actividad de intercambio o comercio, algo muy distinto de lo que posteriormente son los intercambios mercantiles propiamente dichos (en la fase 3, los intercambios tienen más bien un objetivo ritual, lúdico, están asociados al hábito del *don*, etc.). En la fase 4 existe marginalmente intercambio bilateral en mercados más o menos estables que funcionan a base de trueque*. Se sabe hoy que estas formas marginales de comercio aparecieron en el ámbito del "comercio exterior" (contacto entre pueblos distintos) antes de extenderse hacia el interior de la propia sociedad y generar una capa de comerciantes en su seno. Sin embargo, esta capa ya presupone la existencia de un Estado* capaz de "imponer" a sus súbditos la obligación de pagos monetarios con los que subvenir a los gastos estatales. Como ha señalado Wray (1998), esto es uno de los orígenes de la generalización del dinero en la economía, que no debe concebirse exclusivamente en relación con la actividad mercantil. En la etapa 5, el intercambio mercantil, aunque minoritario, alcanza ya dimensiones multilaterales; es decir, por una parte, podemos suponer que hay ya comercio interno, y por otra parte, hay un tipo especial de mercancía que se va consolidando y singularizando como la mercancía que ocupa habitualmente la posición central en el esquema M-M-M. Es decir, de hecho se está convirtiendo en el *medio de pago* que el poseedor de la 1ª mercancía necesita simplemente para hacerse con cierta cantidad de la 3ª aun en el caso de que el poseedor de ésta no necesite ejemplares de la 1ª (aunque sí de la 2ª, que él utilizará como medio de pago en otra transacción posterior, y así sucesivamente). Esto significa que entre las etapas 5 y 6 sólo hay una diferencia de grado, de manera que ahora ya designamos a esa mercancía como dinero (M-D-M). Por tanto, a esta fase del desarrollo mercantil, donde lo mercantil es todavía muy pequeña en relación con la producción, le corresponde el

---

auténtico uso libre por parte del público, se trata en realidad de ejemplos de propiedad privada aunque el titular sea un ente público (para un análisis detallado de estas diferencias, véase Chattopadhyay, 1994).

lema característico de "vender para comprar", que es lo que en realidad hace el poseedor de la 1ª mercancía.

Un cambio fundamental tiene lugar cuando el volumen de dinero en la sociedad alcanza un umbral crítico (en términos absolutos y relativos) que permite darle la vuelta a la relación anterior y convertir el dinero en *capital*. Esto ocurre desde la fase 7, pues desde el momento en que el dinero se usa con el objetivo de ser *valorizado*, o sea, de convertirse en una cantidad mayor de dinero, tenemos ya la esencia del concepto de *capital**. Por consiguiente, el movimiento D-M-D' --donde D' > D (y, por tanto, la diferencia D' - D = beneficio) se convierte en el *objetivo* de la actividad-- significa ya la presencia del capitalismo. Sin embargo, al hablar de éste es habitual distinguir 3 formas[14] (capitalismo *mercantil**, *financiero** y *productivo**) que pueden subsumirse en la expresión general, D-M-D', o bien distinguirse entre sí mediante una forma singular de expresión.

Por tanto, en realidad el esquema general del capitalismo es el nº 8 y supone necesariamente la conversión del proceso de producción en simple medio del proceso de valorización*. Esto quiere decir dos cosas: 1) que existían límites históricos reales a la expansión ilimitada de las actividades representadas por los esquemas D-D' y D-M-D', en cuanto distintos del esquema D-M[MP, FT]...P...M'-D'. Y 2) que el pleno desarrollo capitalista exigía la confluencia de una serie de condiciones históricas que permitieran el desarrollo, en principio ilimitado, de la forma 8.

1. En cuanto a los límites, es fácil entender que la actividad bancaria debe siempre *depender*, por mucha autonomía relativa que tenga, de la actividad de producción que le sirve de base, ya que en realidad el crédito* que extiende un banco se basa en la esperanza (relativamente bien fundada) de que su cliente *creará* valores mercantiles

[14] Así, el capital financiero* o usurario podría representarse simplemente como D-D', sin necesidad de pasar por la fase intermedia de adquisición de una mercancía distinta del dinero; mientras que el capital productivo se suele representar mediante el esquema que se corresponde a la fase 8ª y última de nuestro cuadro 1.2. Sin embargo, si bien es posible hacer una distinción así, tampoco se puede perder de vista que, en todos los casos están presente los *procesos laborales* que caracterizan al capitalismo *productivo*, aunque sea con fuertes elementos diferenciales. Históricamente, se suele decir que el capital financiero antecede al capital comercial*, y éste al capital industrial*, que sólo aparece durante la revolución industrial* de finales del siglo XVIII. Pero lo único que se pretende advertir aquí es que, desde otro punto de vista, también puede decirse que ni la actividad bancaria ni la actividad típica del capitalismo mercantil (las empresas de las compañías de navegación que traían de las colonias* lejanas productos más o menos exóticos que revendían luego a mayor precio en las metrópolis europeas) son concebibles sin la

reales *en el futuro*, suficientes como para permitirle devolver el principal de la deuda más los intereses acumulados. Si esa creación futura de valor no llega a buen término, el fracaso de la base productiva acarreará normalmente el fracaso subsiguiente de la actividad bancaria. En cuanto a la forma típica del capitalismo comercial, es evidente que el momento histórico en que las potencias europeas se apropian del resto del mundo, tras los descubrimientos geográficos y las correspondientes colonizaciones de esos territorios, significa una circunstancia excepcional que sólo puede durar en tanto en cuanto se mantenga la *disparidad* de modos de producción (y de las correspondientes mentalidades) de los dos mundos, en un principio diferentes, que entran en contacto por primera vez en esa coyuntura. Ahora bien, tan pronto como el mundo colonial se ve penetrado e integrado progresivamente en el mecanismo de reproducción del modo de producción que impone crecientemente la organización económica metropolitana, es decir, tan pronto como el *mercado mundial* se* va convirtiendo en un hecho, esa dualidad desaparece, y ya no es posible seguir aprovechando las excepcionales oportunidades especulativas (comprar barato y vender caro sin más actividad de transformación que el transporte) como medio de conseguir una ganancia mercantil.

2. Se abre pues la necesidad de conseguir un modo de producción que permita obtener el beneficio de una forma tal que pueda superar esa doble limitación. Y esto se consigue mediante el paso de la fase 7 a la fase 8, para lo cual se tiene que dar un triple requisito histórico, que llamaremos, respectivamente, *acumulación originaria de capital** (AOC), *revolución industrial** (RI) y *revolución burguesa** (RB).

Esos tres cambios históricos decisivos se corresponden, respectivamente, con una transformación radical de lo que en el cuadro 0.3 llamamos *relaciones de producción*, *fuerzas productivas* y *superestructura** del sistema social. La AOC no debe entenderse como un simple amontonamiento de dinero obtenido a partir de las actividades bancarias y/o comerciales. En realidad, se trata de un auténtico cambio en profundidad de las relaciones de producción básicas de la sociedad, gracias al cual las fuerzas productivas, que estaban por lo general fuera del mercado hasta la fase 7 antes citada, pasan a convertirse en mercancías y a ser susceptibles, por tanto, de compra y venta en el mercado. Como ha estudiado magistralmente Marx* en su capítulo sobre la AOC en

---

intervención de los correspondientes procesos de trabajo llevados a cabo por los empleados de las casas bancarias o por los marineros y demás empleados de las compañías de navegación.

El Capital, este proceso no es sino un largo periodo de transformación histórica mediante el cual se lleva a cabo la *expropiación* de una enorme masa de campesinos que, al tiempo que se ven liberados de ataduras feudales, quedan también "libres" en un 2º sentido, es decir, desprovistos de los medios de producción (la tierra, básicamente) que antes les pertenecían. Este doble proceso gracias al cual surgen las dos clases principales de la sociedad moderna --por una parte, un *proletariado** que no tiene otro modo de ganarse la vida que la venta de su fuerza de trabajo como mercancía, y, por otra parte, una clase terrateniente* que pasa de nobleza terrateniente a burguesía* terrateniente, interesada en explotar el campo, como la industria, con miras a obtener la máxima ganancia--, y que puede resumirse como la separación o *escisión* de los medios de producción y la fuerza de trabajo antes unidos en el campesino que explotaba su propiedad con su propia fuerza de trabajo, constituye la esencia de la AOC.

Leyenda: MT: medios de trabajo; OT: objeto de trabajo; IT: instrumentos de trabajo; oo. MT: otros medios de trabajo ; Medios de P.: medios de producción

- Formación social o socioeconómica
  - Superestructura (Estado, leyes, ideologías...)
  - Modo de producción
    - Relaciones de producción
    - Fuerzas productivas
      - Medios de P.
        - MT
          - IT
          - oo. MT
        - OT
      - F. de trabajo

Cuadro 0.3: La definición esquemática del modo de producción y la formación social

En segundo lugar, el triunfo del MPC exigía el triunfo de la RI, o la transformación radical de las fuerzas productivas gracias al cambio decisivo que supone la producción en masa basada en la *mecanización** o *maquinización* industrial. La simple *subsunción formal** del productor convertido en asalariado del capitalista da paso, gracias a la máquina, a una *subsunción real**, es decir, a un sometimiento del trabajador al dominio del capital no sólo en el sentido social sino también en el sentido material o técnico, en la medida en que el resultado neto de la RI consiste en un largo proceso histórico que

logra arrebatar al obrero de la manufactura su habilidad o destreza productivas (radicada antes en su propia capacidad laboral) para adjudicárselas al elemento objetivo de la producción y, más particularmente, a la *máquina*. Ya no es el obrero* el que usa una herramienta cada vez más compleja, sino al revés, es una máquina cada vez más sofisticada, un complejo de máquinas que tiende a convertirse en un *sistema automático de máquinas** --como señala Marx-- el que usa a los obreros como simples piezas o apéndices de un engranaje que hace de ellos un *trabajador colectivo** que debe moverse al ritmo impuesto por las propias fuerzas automáticas que imponen la ciencia y la tecnología materializadas en los nuevos medios de producción mecánicos.

Por último, la RB no es sino la completitud del proceso anterior al nivel de la superestructura. Si el Estado*, las leyes y las estructuras de reproducción ideológica* están determinadas básicamente por la estructura económica del modo de producción, los cambios que acabamos de estudiar, que afectan decisivamente a las fuerzas productivas y a las propias relaciones de producción, poniendo la base del nuevo modo capitalista de producción, deben encontrar su sanción social mediante la transformación acompasada de los citados aparatos superestructurales. Esto quiere decir que la naturaleza del Estado cambia para dar acogida a la nueva clase que ya ha accedido al poder en las relaciones sociales y económicas, y permitir la transformación de todo el ordenamiento jurídico (leyes, relaciones de propiedad, sistemas de códigos penales, civiles y mercantiles acordes con la actividad productiva y mercantil reales, etc.) por medio de una RB que, más allá de sus diversas manifestaciones concretas en los distintos países, consistía siempre, básicamente, en los cambios necesarios para la consolidación de la clase burguesa en el poder político.

0.6. De la dualidad riqueza-valor a la controversia explotación*-justicia distributiva

Todo el epígrafe anterior venía exigido por la explicación que se necesita completar ahora para terminar de aclarar las relaciones entre riqueza y valor y, a partir de ahí, la distinción entre producción (y factores productivos) de riqueza y producción (y factores productivos) de valor. En el enfoque ortodoxo, se tiende a confundir, como sabemos, riqueza y valor, cuando no hay nada más sencillo de distinguir. Cualquier ordenador personal actual representa mucha más riqueza (porque nos presta un servicio muy

superior en términos de rapidez, capacidad de almacenamiento y de cálculo, etc.) que el primer ordenador gigante que se construyó hace más de 40 años y que, pese a ocupar el espacio de una habitación inmensa y haber tenido trabajando en él a centenas de científicos y especialistas durante muchos años, proporcionaba unas paupérrimas prestaciones en términos de los estándares actuales[15]. El secreto de esta diferencia, ya planteada por Ricardo o Cournot, fue desentrañado más tarde por Marx, sobre todo a base de diseccionar el contenido del esquema 8 anterior. Su argumentación es la siguiente. Partimos del principio general del *intercambio de equivalentes* (es decir, en cada transacción mercantil se intercambian cantidades iguales de valor entre las dos partes). Esto significa que si descomponemos el esquema 8 es tres partes, con dos intercambios en los extremos (uno al principio, consistente en D-M, y otro al final: M'-D') y un proceso de producción en el medio (representado por "...P..."); y al mismo tiempo partimos del intercambio de equivalentes como principio general, no hay otra manera posible de concebir un beneficio que suponer que el aumento de valor tiene lugar necesariamente en el momento productivo (en P). Esto es así porque si D' = M' > M = D, necesariamente el incremento de valor que se experimenta entre M y M' tiene que radicar en el proceso "...P...".

Ahora bien, P siempre consiste en una cierta combinación de medios de producción (MP) y fuerza de trabajo (FT). Pero todos los MP son el producto de un proceso anterior en el que se combinó más trabajo directo con otros MP; por tanto, esos MP pueden a su vez descomponerse en una suma de más trabajo directo y otros medios de producción...; de forma que en este proceso recursivo, el peso de los MP va continuamente en descenso y el del *trabajo directo acumulado* va aumentando progresivamente, siendo matemáticamente factible calcular la cantidad total de trabajo contenido en los MP del primer proceso, la cual, sumada al *trabajo directo* del trabajador colectivo de dicho proceso nos da la *cantidad total* (directa más indirecta) de trabajo necesaria para producir y reproducir cada unidad de mercancía[16].

---

[15] O bien: el valor en bolsa del BBVA es un día un 4% inferior al del día anterior (lo que representa una pérdida de unos 120.000 millones de pesetas a 20-X-1999) a pesar de que la riqueza que representan sus activos no puede ser sino prácticamente la misma. Etcétera.

[16] El análisis insumo-producto* (o *input-output*) desarrollado por W. Leontief* y el concepto de *integración vertical** desarrollado por Pasinetti (1973) a partir del instrumental de Leontief hacen muy sencillo el cálculo matemático de dichas cantidades.

Por consiguiente, la diferencia básica entre el enfoque ortodoxo y heterodoxo de la Economía tiene mucho que ver con la interpretación que se hace del esquema 8 en cada caso. Para los heterodoxos, aunque los factores productivos de riqueza son tanto los MP como la FT (algo que comparten los economistas ortodoxos), no ocurre lo mismo con la producción de valor, ya que en este caso el único factor productivo es el trabajo, pues el valor no es sino el coste que para la sociedad representa la reproducción laboral de cada tipo de mercancía (incluida una tasa de rendimiento *normal* sobre el *capital* invertido en cada caso, es decir, sobre el trabajo acumulado en el pasado en forma de MP propiedad de la clase capitalista en su conjunto).

Esto significa que, al producir cualquier mercancía, la FT desarrolla un trabajo que crea *nuevo* valor (o valor *añadido**) y, al mismo tiempo, hace posible, la *transferencia* del valor contenido en los MP desde éstos al nuevo producto creado. En ese proceso de transferencia no se crea valor nuevo alguno; simplemente se desplaza el valor desde la materia prima o la máquina hasta el producto final, aunque en el primer caso ese desplazamiento tenga lugar de una sola vez (en general, eso ocurre con todo lo que se suele llamar *capital circulante**), y en el 2º se lleve a cabo por partes, de forma sucesiva y a lo largo de todo el proceso de vida útil de cada uno de los elementos del llamado *capital fijo**.

Por tanto, el capitalista paga por los MP y por la FT su auténtico equivalente, su valor, es decir, la cantidad total de trabajo que se requiere socialmente para su reproducción actual. Pero la FT es una mercancía especial que tiene la propiedad de crear más valor del que cuesta su reproducción. Por ejemplo, si a una sociedad de 10 millones de productores que trabajan 2000 horas al año --y crea, por tanto, un valor nuevo total de 20 mil millones de horas--, le cuesta reproducir los medios de subsistencia de esos productores solamente 10 mil millones de horas--, la diferencia será un *plustrabajo** de otros 10 mil millones de horas, y aquí está el origen del incremento de valor, o *plusvalor*, que sirve de base al beneficio capitalista. Esto significa que los propietarios de los MP explotan a los propietarios de la FT porque se apropian de una parte del valor creado exclusivamente por ésta, sobre la base de que la ley (y todo el orden social) así lo autoriza y los propios trabajadores así lo admiten (por considerarlo una condición *natural* de su existencia, de la misma forma que los esclavos de antaño

no se veían a sí mismos sino como otra forma tan natural como ésta de ganarse el sustento).

El enfoque ortodoxo rechaza esta interpretación del proceso de producción y niega por completo que el trabajo sea objeto de explotación alguna por parte del capital. Para ello, y puesto que no pueden negar el principio del intercambio de equivalentes, ni tampoco que la forma en que los MP transfieren valor al producto no es idéntica a la creación de valor añadido --por eso, ellos hablan de consumos intermedios, para referirse a que el valor de esos MP no forma parte del valor añadido o nuevo creado en el periodo--, tienen que recurrir a algún tipo de artificio que les proporcione (al menos, en apariencia) una justificación para la obtención y disfrute de una parte del valor que producen por los productores por parte de los no productores, sin renunciar a seguir afirmando la *justicia distributiva* que ellos asocian, casi por definición, con la economía de mercado. El único modo de lograr ese objetivo imposible es intentar convencer al lector de que el capitalista aporta *algo más* de lo que aparece como evidente en el esquema 8. A lo largo de la historia del pensamiento económico no ha habido un acuerdo completo sobre la estrategia ortodoxa más adecuada para llegar a completar con éxito ese ejercicio de prestidigitación, pero sí se observa claramente que la vía de argumentación ha transcurrido casi siempre por la invención de atributos imaginarios milagrosamente adosados al concepto de capital.

Si se parte de la idea de la explotación, es obvio que la ganancia es íntegramente resultado de la explotación del trabajo, y por tanto cualquier uso que de ella se haga no será sino un subproducto de esa explotación. Por consiguiente, también *el capital*, resultado de acumular continuamente plustrabajo impagado a los trabajadores, no es sino una masa de plustrabajo impagado en forma de dinero (la D que el capitalista invierte al comienzo de cada ciclo productivo). Pero si niega la idea de explotación, el economista debe recurrir a hechos o atributos tan intangibles como la *propiedad*, la *abstinencia* de consumo, la recompensa por la *espera*, y cosas por el estilo, para intentar justificar el beneficio. Pero la propiedad no es nada distinto del dinero que le permite al capitalista comprar MP y FT, o bien la propiedad de MP y FT (que son suyos sólo una vez que han sido comprados), o la propiedad de M' o de D'. Nada de esto anula la coherencia del argumento de la explotación, que se basa precisamente en que el capitalista explota gracias a que la explotación es legal, es decir, gracias a que las leyes

atribuyen ese derecho al capitalista (porque las relaciones sociales de base así lo permiten). Por otra parte, la recompensa por la espera es cero (cuando no negativa) para todo aquel que pretenda obtenerla guardando el dinero (por grande que sea su cantidad) en un calcetín. Esto quiere decir que si el dinero no se utiliza en un proceso de producción capitalista --y aquí podemos incluir los procesos de producción del capital financiero, por más que esta forma de expresarse choque con la forma tradicional de hacerlo--, es decir, si no media una forma particular de combinar trabajo nuevo (proporcionado exclusivamente por la FT) con MP en algún proceso, es imposible crear ningún valor del que se pueda esperar una recompensa. Por tanto, la recompensa del capitalista claro que existe, pero consiste precisamente en la explotación del trabajo realizado por esta FT.

Todos los argumentos ideológicos que intentan justificar el beneficio* como algo natural se suelen aderezar con una confusión consciente entre lo que significa la figura del capitalista y lo que representa la del ejecutivo, o directivo de empresa, que no es sino un asalariado a las órdenes del capitalista[17]. Cuando se habla de FT ya hemos dicho que se trata de la FT global de cada unidad productiva o de la sociedad en su conjunto (el trabajador colectivo), y en ella están incluidos todos los que participan en el proceso de producción, sea en el nivel que sea, o intervenga en el momento de que se trate en el interior del proceso global. Cada unidad productiva debe entenderse como un organismo vivo formado por una serie de órganos donde cada uno cumple su función específica en la marcha del conjunto como una unidad. Ahora bien, la figura del capitalista se define como la figura del simple propietario, no del trabajador ejecutivo o directivo. Por supuesto, este último sí forma parte de FT, pero no así el capitalista que, en cuanto tal, ni siquiera necesita ser consciente de la propiedad de sus MP para tener derecho a percibir los resultados de la explotación que la ley le da derecho a disfrutar[18].

---

[17] ¿Qué sentido tendría, si no, una noticia como la aparecida en la prensa del x.4.01, según la cual la empresa Hewlett Packard piensa despedir a 3000 directivos a la largo de 2001? ¿Acaso esos 3000 son capitalistas? ¿Acaso son burgueses en cualquier sentido que vaya más allá del puramente ideológico?

[18] El propietario puede ser un niño de babero, un loco de atar, o un vacacionista vocacional perpetuo, aunque, por supuesto, también hay capitalistas que convierten en trabajo su impulso permanente hacia la acumulación, y gastan más energía en intentar maximizar su riqueza que si se tratara de auténticos trabajadores; nada de esto impide considerar a un capitalista como un *trabajador potencial*, pero sólo en la medida en que las personas reales se pueden combinar sin problemas dos figuras conceptual y teóricamente antitéticas).

0.7. Ortodoxia y heterodoxia en Economía

Este manual pretende usar como columna vertebral la contraposición permanente entre los enfoques ortodoxos y heterodoxos de la Economía. Mucho se puede discutir sobre los límites que separan ambos campos porque siempre hay muchas lecturas posibles de cualquier separación conceptual de este tipo. Sin embargo, gran parte del libro da por bueno el doble criterio que se recogía en Guerrero (1997), donde se consideraba pensamiento económico *heterodoxo* el basado --aun siendo conscientes de que dicha fundamentación es muchas veces más cuestión de grado que de naturaleza-- en una de las siguientes dos características (o en ambas a la vez):

a) partir de la *teoría del valor-trabajo* (TVT) como una base alternativa sobre la cual construir unos nuevos desarrollos de la Microeconomía* y la Macroeconomía*, una nueva interpretación de la Economía internacional y de la historia del pensamiento económico, una nueva conexión de lo económico con lo político y social, etc.;

b) poner en entredicho la esencia del sistema de economía capitalista o de mercado, atribuyéndole algo más que simples *fallos*, en la medida en que la doctrina de los *fallos de mercado** no hace, en el fondo, sino contribuir a consolidar la idea del mercado como mecanismo esencialmente eficiente, ya que no cabe esperar realistamente que entre el modelo y su plasmación empírica --o entre la realidad fáctica y su interpretación teórica, si se quiere utilizar el orden correcto de interconexión entre ambos-- no haya fricciones ni brechas de ningún tipo. Sin embargo, el enfoque heterodoxo va más allá de la teoría de los fallos de mercado, y se plantea la posibilidad y la duda razonable (en grado diverso, para los distintos autores) pero sólidamente fundamentada en cualquier caso, de *que el fallo sea el propio mercado*. Esto hace necesario seguir planteándose la cuestión, al menos en el terreno teórico, de la posibilidad de un nuevo sistema de organizar la vida económica que no pase necesariamente por el mecanismo del mercado. Se trata, por tanto, en definitiva, de oponerse a la idea de ese *pensamiento único*, que no se plantea siquiera la posibilidad de una alternativa teórica, incluso cuando en ocasiones --y más a menudo de lo que pudiera parecer-- se llegan a sostener afirmaciones como la que atribuye Thurow a los economistas neoclásicos: que vienen a defender algo así como que es el sol el que gira alrededor de la tierra, cuando la realidad nos dice cada día que sucede exactamente lo contrario.

Sigamos, pues, el consejo de esa gran economista, fallecida en 1983, Joan Robinson*, que nos enseñó lo importante que era estudiar Economía para no dejarse engañar por los economistas. A lo que podemos añadir: para ello, hay que estudiar la Economía ortodoxa al mismo tiempo que la heterodoxa, pues sólo la comparación y el ejercicio del libre pensamiento permitirá al lector llegar a sus propias conclusiones, con la esperanza de irse aproximando lo más posible al conocimiento de la realidad objetiva. Concretamente, si algún rasgo distintivo se ha pretendido dar a este manual ha sido precisamente éste, partiendo de la consideración de que al estudiante de ciencias sociales no se le puede tratar como si fuera un niño pequeño (al que conviene ocultarle, de momento, de dónde vienen sus hermanitos bebés, o quiénes son los Reyes Magos, pues ya tendrá tiempo, cuando se haga mayor, de conocer la verdad sobre esas cuestiones). Este libro está escrito desde el convencimiento de que sus lectores son capaces de pensar por sí mismos, y de mostrar su acuerdo o desacuerdo con cada una de las afirmaciones que se hacen en el texto. Sin embargo, se ha escrito con el estímulo compartido de contribuir a la renovación pedagógica de una materia que está en proceso de anquilosamiento mental acelerado, y con el espíritu de hacer posible al lector una *lectura del texto en dos niveles*, como ya se dijo en la presentación. Si esos objetivos se han conseguido es algo que sólo al lector cabe juzgar.

Por otra parte, los autores del libro comparten la idea de que en el conflicto entre capital y trabajo el capital domina y el trabajo es dominado. Como, sin embargo, la ideología dominante es la ideología de la clase dominante, y esto significa que la mayoría de los manuales de Economía reproducen esa misma ideología dominante, este manual pretende combatir los engaños y mentiras de esa Economía dominante que forma parte sustancial de dicha ideología. La mayor satisfacción que podrían obtener sus autores es que los lectores del libro aprendieran a pensar por sí mismos, cayeran en la cuenta de la esclavitud en la que se encuentran y se desarrollaran lo suficiente como para contribuir a crear y difundir, junto a la natural rebeldía frente a esa situación, el verdadero pensamiento de los hasta ahora dominados.

Capítulo I: MICROECONOMÍA

Diego Guerrero (UCM)

I.1. Introducción: Microeconomía y Macroeconomía

La Economía ha adquirido ya tal volumen de contenidos que, como ocurre en otras disciplinas, el proceso normal de especialización y división del trabajo ha dado lugar a múltiples ramas o campos en su interior. Sin embargo, cuando se acerca uno al estudio de la Economía, la primera y más notable división que surge a la vista es la que separa la disciplina en dos grandes apartados, que parecen en principio agotar toda la superficie posible. Se trata de la *Micro*economía* y la *Macro*economía[19].

Sin embargo, no debe uno dejarse confundir por la etimología de los prefijos elegidos para este simétrico par de términos. Aunque *micro* hace referencia a lo pequeño, y *macro* a lo grande, la división aquí no se basa en el tamaño relativo del objeto de estudio, sino en el enfoque que se usa en el análisis. Si se estudia la economía "de abajo arriba", es decir, comenzando por lo que se llama normalmente *agentes económicos individuales*, se estará haciendo un análisis microeconómico (por ejemplo, el estudio del comportamiento de los consumidores o de las empresas individuales), mientras que si se aborda el estudio en sentido contrario, empezando por la visión de conjunto, estaremos adoptando una perspectiva macroeconómica (por ejemplo, al analizar los problemas de la economía mundial como un todo, o los de una economía nacional, etc.). Es verdad que los Estados-nación, que es el contexto implícito de la mayor parte de los estudios macroeconómicos, son, por lo general, más grandes que la familia o que la empresa típica, pero sabemos que hay grandes empresas

[19] Recientemente, hay autores que abogan por un nivel intermedio que se ha dado en llamar *Mesoeconomía*, pero esta incipiente denominación todavía no ha adquirido una tradición suficiente como que la considere, ni mucho menos, al mismo nivel que los dos campos tradicionales.

multinacionales* mayores que muchos pequeños Estados* (o regiones o provincias), y ello no impediría seguir considerando microeconómico el análisis de las primeras, y macroeconómico el de los segundos.

En realidad, la doble denominación que nos ocupa en esta introducción es bastante reciente en el tiempo, y tiene que ver con hechos que se estudiarán con más detalle en el capítulo V. Pero se pueden adelantar desde ahora dos cosas:

a) que la Microeconomía apareció después de que se empezara a hablar de Macroeconomía, y como complemento de ésta;

b) que el origen de la expresión Macroeconomía tiene que ver con la llamada de atención que un autor como Keynes* realizara en los años 1930s sobre las limitaciones de la perspectiva microscópica (que estudia los mercados aisladamente) y la necesidad de utilizar una perspectiva *macroscópica* para entender aspectos tan importantes como el desempleo*, que, según él, no podría comprenderse desde el enfoque habitual, reducido al estudio separado del comportamiento del mercado de trabajo. Keynes creyó necesario estudiar ese mercado en relación con los demás mercados (en particular, los de bienes y servicios y el de dinero), y la tendencia que se abrió paso en los cada vez más numerosos seguidores de Keynes, a partir de los 40 y 50, fue a identificar lo que venía llamándose *teoría del dinero* con lo que hoy se conoce como Macroeconomía, mientras que la tradicional *teoría del valor* --que se encargaba de analizar la formación de los precios en los mercados aislados-- pasó a denominarse Microeconomía.

Esta *revolución keynesiana*, antecedida en realidad por un esfuerzo parecido a cargo de Walras* --y otros muchos autores seguidores de su nuevo enfoque, consistente básicamente en pasar del estudio de los mercados aislados, en términos de *equilibrio parcial** al análisis de las relaciones mutuas y simultáneas entre todos ellos en términos de un *equilibrio general**--, tuvo más éxito a la hora de dividir el campo de lo económico, debido fundamentalmente a que el paso del equilibrio parcial al general sólo supuso un análisis más complejo del fenómeno de la formación de los precios* de mercado, pero no fue capaz de integrar la cuestión del dinero, y, por tanto, de completar el análisis de los *precios relativos** --esencia del análisis microeconómico-- con la cuestión del *nivel general de precios*, o nivel absoluto de los precios mercantiles, que es una parte integrante esencial de la Macroeconomía. Debe observarse, no obstante, que

en ambos casos hemos hablado de mercados y precios mercantiles, sin hacer referencia a la producción, lo que deja entrever (véase la Introducción de este libro) que en ambos casos estamos dentro del enfoque *ortodoxo* de la Economía, donde predomina lo estático en lugar del análisis dinámico. Esto se puede ilustrar si comparamos la figura 1.1 con el esquema 8 del cuadro 0.2 (ambos, de la Introducción). En este último, la dimensión temporal y dinámica estaba presente de forma inmediata e innata, ya que lo esencial era el proceso de crecimiento de valor que se experimenta entre el momento D y el momento D'. Por el contrario, lo que teníamos en el esquema del flujo circular de la renta (figura 1.1) era una especie de noria que daba vueltas y vueltas indefinidamente, pero sin experimentar ninguna alteración de su magnitud.

Denotemos ahora a cada uno de los ciclos que recorre el capital entre D y D' con un subíndice que represente los sucesivos periodos del tiempo real. Este esquema resalta la idea de que el beneficio (= D'-D) no se inmoviliza, sino que se usa para una doble finalidad: una parte sirve para el consumo de los capitalistas (que son sus propietarios), mientras la otra parte es la fuente de la acumulación* del capital por parte de ellos mismos. Es decir, la parte no consumida de los beneficios del periodo 1 son la fuente que alimenta el crecimiento del capital (o *inversión*) entre el periodo 1 y el 2, de forma que el inicio del nuevo ciclo se hará a un *nivel cuantitativo más alto*, donde $D_2 > D_1$, y $D_3 > D_2$, y así sucesivamente:

$$D_1\text{-}M_1[MP_1, FT_1]...P_1...M_1'\text{-}D_1'$$
$$D_2\text{-}M_2[MP_2, FT_2]...P_2...M_2'\text{-}D_2'$$
$$D_3\text{-}M_3[MP_3, FT_3]...P_3...M_3'\text{-}D_3'$$

.
.
.

El *crecimiento económico** forma parte natural de esta manera de representar la economía capitalista. Por el contrario, el uso del esquema de la figura 1.1 presenta problemas de difícil solución a la hora de intentar integrar el crecimiento económico y la inversión, debido a que en ese esquema sólo había lugar para los mercados. Desde el punto de vista de la definición habitual macroeconómica de la inversión --como compra por parte de las empresas de nuevos equipos para incrementar o modernizar sus plantas productivas, o para instalar nuevas unidades de producción--, ésta tendría que aparecer como un bucle que sale y vuelve del sector empresas. Sin embargo, en los manuales de

Macroeconomía, se suele prestar más atención a su lado financiero (es decir, a su relación con el ahorro*), de forma que, si se quiere completar el primer esquema de la RN (sin posibilidad de crecimiento) con otro que haga posible dicho crecimiento, se tiene que abordar la presencia simultánea del ahorro y la inversión. La forma habitual de hacer esto aparece en la parte **a** de la figura 1.1.

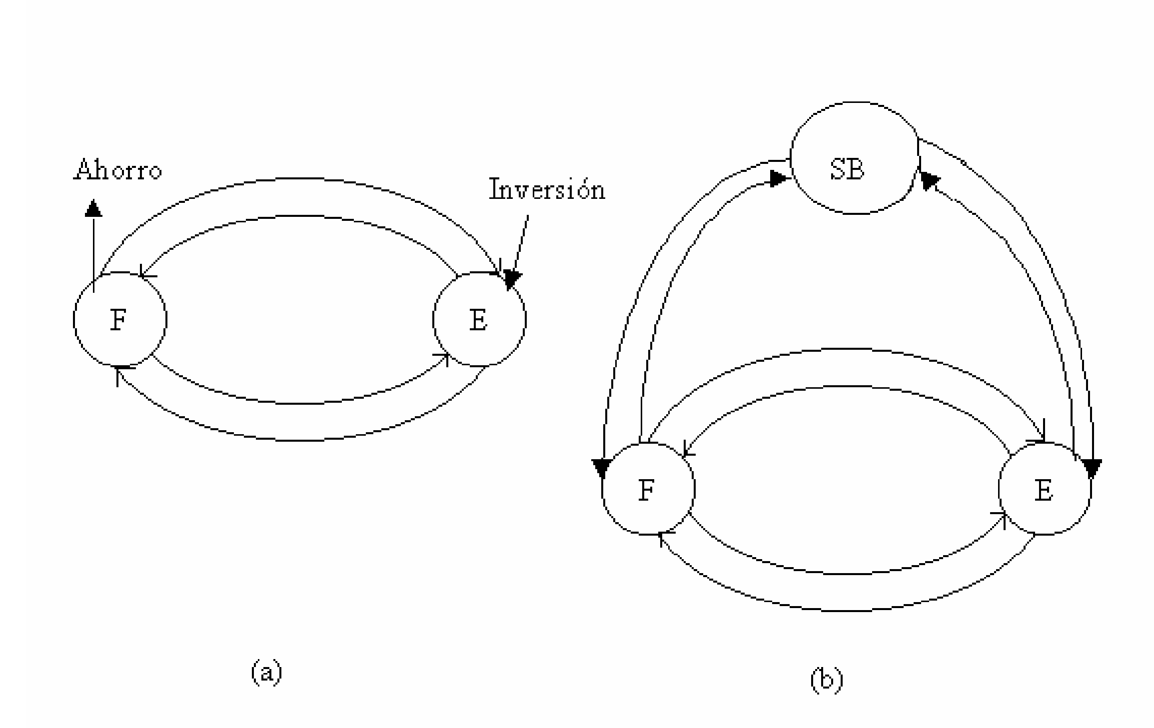


Figura 1.1: Dos complicaciones adicionales en el esquema del flujo circular de la RN

En la mitad izquierda de la figura, se sugiere que las familias tienen capacidad de ahorro y, por tanto, ofrecen la posibilidad de una salida de fondos (una espita o válvula de escape) del circuito que llegaría íntegramente a las empresas en caso contrario. Pero, al mismo tiempo, la inversión es un añadido de fondos adicionales, que contribuye a aumentar dicho fondo. En realidad, este doble flujo sólo es posible si desgajamos del sector empresarial una parte del mismo y la representamos aparte, como *sector financiero* (figura 1.1**b**). La manera habitual de explicar esa autonomización del sector financiero es apelando a su carácter de *intermediario* en el mercado de capitales, un sector que recibe el ahorro de las familias y lo hace llegar a las empresas en forma de préstamos . Pero esto plantea nuevos problemas, ya que en este caso los mercados de factores ya no estarían limitados a la parte inferior de la figura (como en la figura 1.1)

sino que también estarían presentes en la relación entre los bancos y las familias, por un lado, y entre sector bancario y empresas, por el otro. Se formarían tipos de interés distintos en las operaciones de *activo** y de *pasivo** de la banca*, y además habría que explicar qué diferencia hay entre este dinero que ponen las familias a disposición de los bancos y el dinero que ponen directamente a disposición de las empresas, que en la Introducción se había supuesto ya existente y merecedor de una remuneración en forma de beneficio (es decir la remuneración del servicio prestado por el factor *capital*).

Pero en el análisis tradicional el ahorro se considera idéntico a la oferta de capital, y la inversión, idéntica a la demanda de capital, de forma que el *mercado de capital* sería el encargado de establecer el precio de ese capital, en forma de *tipo de interés**. Sin embargo, la cosa se complica más aun desde el momento en que Keynes dice que esta última forma de razonar tampoco es válida, ya que el tipo de interés no se forma en el mercado de capitales (donde supuestamente se enfrentarían en ahorro y la inversión) sino en el *mercado de dinero*, donde la demanda procede del *público* (¡formado tanto por las familias como por las empresas!) y la oferta de dinero la pone el sistema financiero *consolidado** (formado por el banco central*, que es parte del sector público, y la banca comercial*, que en principio es parte del sector empresarial).

Todas estas complicaciones se han traído a colación sólo como ejemplos de los problemas asociados con el reduccionismo de la forma tradicional de analizar los problemas económicos a partir sólo de los mercados, dejando de lado los procesos productivos. Si no se analiza la producción --y muy especialmente ese rasgo esencial de la producción capitalista que convierte a la producción en un simple *medio* para la valorización del capital-- no se entenderá nunca por qué pueden fallar los mercados y detenerse (paralizarse) todo el flujo circular de la RN, que aparentemente no tiene razones para llegar a un fin. Ya Keynes insistió en eso, indicando que el periodo de Gran Depresión* (los años 1930 en especial) en el que escribió su *Teoría General* tenía mucho que ver con lo que le ocurría a la inversión privada: un hundimiento de las expectativas* de beneficio que hacía que la demanda de trabajo no fuera suficiente para comprar toda la fuerza de trabajo presente en el mercado. El desempleo* involuntario, objeto central de la Macroeconomía, no deja de ser un objeto posible de análisis desde un punto de vista microeconómico. Por esta razón, los manuales suelen analizarlo

doblemente, y por eso también en este libro se hará otro tanto (véase el epígrafe 9 de este capítulo, y también el capítulo siguiente).

Pero otra enseñanza importante de este apartado nos pone en guardia contra la aparente pretensión de quienes inician el estudio de la Economía comenzando con la figura 1.1, de hacer que el lector se quede con la imborrable impresión de que, si no hay *interferencias* extrañas de elementos ajenos a los mercados (por ejemplo, el Estado), todo el flujo circular continuará una y otra vez de forma ininterrumpida. Para consolidar esa primera impresión, los manuales ortodoxos parecen esforzarse en analizar el comportamiento de los mercados como si fueran el mecanismo más *perfecto* que concebirse pueda. En efecto, a través de lo que se presenta como un puro ensayo de Economía *positiva**, sin mezcla ni contaminación alguna de elementos *normativos** (*juicios de valor**), se insiste, no sólo en que los mercados se autorregulan automáticamente, sino en que lo hacen además de una forma que se califica de *óptima* (o cuasi óptima: si la realidad se aleja del óptimo, ello se debe a que se interfiere en los mercados con obstáculos externos que deberían estar ausentes).

El orden de la exposición que vamos a seguir en este capítulo se parecerá bastante al convencional. Lo esencial del mercado es el funcionamiento de sus correspondientes oferta* y demanda*, y la noción de "*equilibrio** de mercado" que surge *espontáneamente* de su libre interacción. El análisis de los *precios de equilibrio* que se forman en los distintos mercados --es decir, la teoría del *valor*-- es el objetivo último de la Microeconomía (y la estudiamos en 1.2), pero para ello se hace necesario dar previamente varios pasos intermedios:

a) En primer lugar, se analiza el comportamiento de la demanda, ligado (en el enfoque ortodoxo) al de los consumidores individuales, supuestamente movidos por la búsqueda de su máxima utilidad (epígrafe 1.3).

b) En segundo lugar, se analizan los determinantes de la oferta. Ello exige, a su vez, dos niveles de explicación:

1) en primer lugar, cómo surge la oferta a corto plazo en cada mercado a partir de las ofertas individuales de las empresas que lo forman (lo que exige el análisis de la producción, los costes y los beneficios de la empresa individual);

2) en segundo lugar, puesto que la oferta de mercado a corto plazo sólo puede existir en condiciones de *competencia perfecta** (1.4), hay que analizar la forma en que las empresas interactúan entre sí. Esto nos lleva, en primer término, al modelo de la competencia perfecta, a continuación a los distintos modelos que podemos englobar en la categoría de *competencia imperfecta** (1.5), y, por último, al análisis de las limitaciones que comparten ambos conjuntos de modelos, para terminar propugnando su sustitución por un modelo dinámico y realista de la competencia que tenga en cuenta el cambio técnico y el crecimiento desde el primer momento (1.6).

c) Esto a su vez, nos retrotrae a una evaluación global de la teoría del valor (1.7), ya que el enfoque ortodoxo nos conduce a una serie de callejones sin salida que hacen inservible todo el modelo de oferta y demanda. En su lugar, hay que partir de la *asimetría* entre oferta y demanda, pues la 1ª define el valor de las mercancías, mientras que la 2ª sólo interviene para especificar la cantidad objeto de transacción a ese precio. Esto tiene consecuencias decisivas para obtener una de las conclusiones fundamentales del enfoque heterodoxo, como la de que el funcionamiento del sistema de empresa capitalista no practica la *justicia distributiva**, sino más bien la *explotación** del trabajo a escala generalizada (1.8).

d) Por último, se terminará la Microeconomía con los 2 campos tradicionales que se abordan como aplicación del análisis general. Se aplicará, pues, la teoría del valor a los factores productivos --y, en particular, al mercado de trabajo (1.9)--, y se hará finalmente mención a otras dos vías de enlace con el análisis macroeconómico, como son los rudimentos de la teoría del equilibrio general, y de la llamada Economía del Bienestar* (ampliada para hacer una mención somera al llamado Estado del bienestar*): 1.10.

I. 2. La oferta y la demanda

No es preciso arriesgar mucho para adivinar que la oferta y la demanda es lo que la mayor parte de las personas asocia, antes que otra cosa, con el contenido *científico* de esta disciplina. La creencia colectiva da por sentada la existencia de una supuesta *ley de la oferta y la demanda* que parece estar detrás de todos los fenómenos económicos

relevantes y ser, al mismo tiempo, el instrumental más valioso del que podemos disponer.

Por tanto, lo primero que hay que hacer en un manual alternativo como éste es procurar acabar con un malentendido y una falsedad semejantes. La oferta y la demanda pueden explicar ciertas cosas, pero el lector debe tener muy claro que también hay otras que quedan totalmente inexplicadas por su intermediación, o incluso que quedan oscurecidas por la insistencia y el empecinamiento de tantos colegas en hacer creer a los estudiantes que con eso lo tienen prácticamente todo resuelto, o están al menos en vías de solución. El motivo fundamental de este despropósito es puramente ideológico y se parece a un mal silogismo del peor estilo escolástico. Una vez que al estudiante se le acostumbra a que decir *demanda* equivale a decir *consumidor*; a que el consumidor de los manuales bien podría ser él mismo (el propio lector), con sus particulares intereses individuales que tan bien conoce; y, sobre todo, una vez que se demuestra que el mercado ofrece un mecanismo flexible --lo cual es cierto-- que consigue que la oferta empresarial termine respondiendo a la demanda existente..., nada más fácil que saltar a la aparente conclusión de que, al conseguir el sistema que todos los mercados lleguen por sí solos al equilibrio (es decir, a la sintonía entre oferta y demanda), tenemos directamente la prueba --y aquí es donde se introduce la trampa-- de que lo que los individuos quieren y demandan coincide con lo que las empresas ponen finalmente a su disposición.

Este mensaje ideológico esencial, que forma parte del verdadero *pensamiento único* que se enseña tanto en las facultades de Economía como de Ciencia Políticas y Sociología (por no decir en toda la Universidad, como institución ideológica básica para la reproducción social), pretende ser un pilar fundamental de la creencia que impera en la conciencia de todo ciudadano *políticamente correcto*: la idea de que capitalismo y democracia son realidades que se corresponden mutuamente, si no de forma *perfecta* (cosa que sólo defienden los liberales a ultranza), sí de forma cuando menos aproximada (de la *mejor* forma *posible* en la realidad), cosa que defiende la mayoría de los liberales* actuales, también conocidos como *socialdemócratas**.

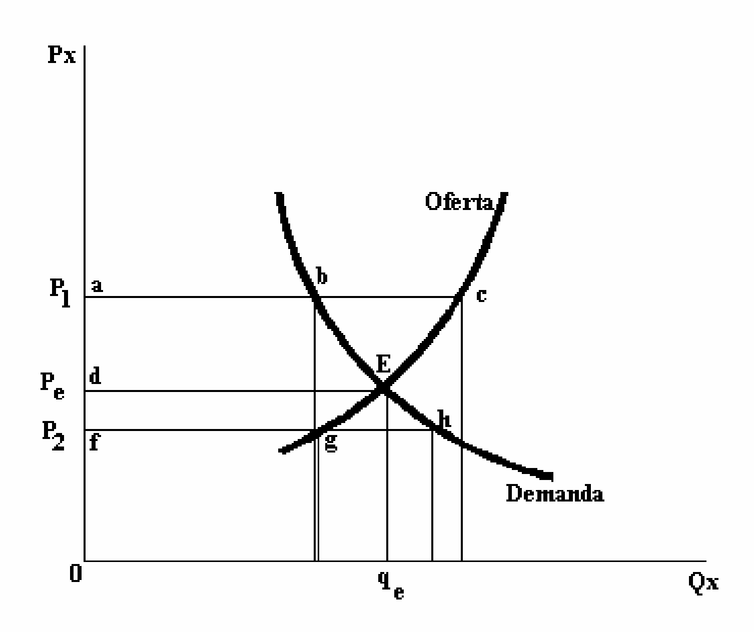


Figura 1.2. El equilibrio de la oferta y la demanda *a corto plazo*

Antes de profundizar en los determinantes de la oferta y la demanda, se suele comenzar por una visión de conjunto (figura 1.2) que presenta las formas habituales de las curvas de Oferta y Demanda y, sobre todo, su intersección como el punto de equilibrio del mercado (punto E). Lo primero que se explica es que esta figura resulta de la simple superposición de las figuras correspondientes, por separado (que nosotros estudiaremos más tarde), a la *oferta de mercado* y a la *demanda de mercado*. Primero ofreceremos, por tanto, una idea intuitiva de por qué esas curvas tienen esa forma, para pasar luego a un análisis más en profundidad. Empecemos por lo primero.

Intuitivamente, está claro que, si interpretamos el precio como la variable *independiente**, la cantidad demandada de cualquier mercancía x será tanto mayor cuanto más bajo sea el precio de x (es decir, P_x), siempre que supongamos inalteradas (para mayor sencillez) una serie de condiciones que sólo afectarán a este análisis más adelante (es decir, siempre que apliquemos un procedimiento metodológico conocido como cláusula *ceteris paribus**). La intuición a la que se apela consiste simplemente en indicar que la demanda de mercado es la suma de las demandas *individuales* de todos

los que están interesados en esta mercancía. Por consiguiente, cualquier estudiante puede hacer un análisis introspectivo que le confirmará, sin duda, la veracidad de este supuesto: "si *yo*, con mi renta y mis gustos, etc., previamente definidos, y dados los precios de las demás mercancías, me enfrento a otra que forma parte de mis compras habituales, tenderé a comprar *más si su precio baja, y menos si su precio sube*". El mismo recurso a la intuición puede bastarnos para un primer contacto con la Oferta, aunque, en este caso, la inexperiencia empresarial del estudiante típico nos exija un poco más de detenimiento. Supongamos que la oferta de mercado es la suma de las ofertas individuales, y pensemos que la oferta individual es la que cada uno de los estudiantes estaría dispuesto a hacer en el mercado de refrescos helados que podrían venderse el día D (una calurosa tarde de verano) a la puerta de un estadio de fútbol, o de un concierto masivo, en una enorme plaza de toros. Si se les pregunta a los alumnos de una clase cuántos de ellos estarían dispuestos a ofrecer allí su mercancía, teniendo en cuenta que su coste es de --digamos-- 50 pesetas la unidad, pero el precio a que pueden venderla es, sucesivamente, 100, 200, 500... pesetas, es lógico que la respuesta será una cantidad de ellos cada vez mayor a medida que sube el precio de oferta que estemos considerando. Luego de esta forma se hace fácilmente comprensible para el lector que la oferta, a diferencia de la curva de demanda, es una función* *creciente* del precio de la mercancía (por supuesto, *ceteris paribus*).

Analicemos ahora cómo se produce el *equilibrio* en este mercado particular (mercancía *x*). Para ello, el procedimiento consiste en investigar qué ocurriría si el precio fuera uno cualquiera. Por ejemplo, supongamos que es cualquier precio situado por encima de P_e (el precio que se corresponde con el punto E de la figura), por ejemplo P_1. Para un precio así, la cantidad ofrecida (**ac**) supera a la cantidad demanda (**ab**), por lo que podemos decir que existirá un exceso de oferta cuantificable como la magnitud **bc** (**= ac - ab**). Es evidente que, de acuerdo con la figura, el exceso de oferta será tanto mayor, en términos absolutos y relativos, cuanto más alto sea el precio que analicemos (es decir, cuanto más alejado esté de P_e). Pero un exceso de oferta significa que la cantidad que la gente desea comprar es mucho menor que la mercancía puesta en venta por las empresas, por lo que éstas se quedarían con una parte importante de su oferta sin vender, a menos que la competencia entre ellas les obligue a bajar el precio para intentar vender más que sus rivales. Pero si todas bajan el precio, el exceso de oferta se irá haciendo, a medida que lo hagan, cada vez más pequeño, hasta llegar a desaparecer cuando el precio baje hasta P_e (pues, en ese caso, la cantidad ofrecida y la demandada

serían idénticas e iguales al segmento **dE**). Supongamos ahora que el precio es inferior a P_e (por ejemplo, P_2). Tendríamos ahora un *exceso de demanda*, ya que la cantidad ofrecida a ese precio (**fg**) sería inferior a la cantidad demandada (**fh**), por lo que la diferencia sería **gh (= fh - fg)**. Si los posibles compradores amenazados de quedarse sin mercancía compiten entre sí ofreciendo un precio más alto, el movimiento alcista del precio no se detendrá hasta que suba a P_e. Por tanto, parece claro que cualquier precio que no sea P_e es un precio *inestable*, en el sentido de que la competencia hará que los vendedores o los compradores reaccionen (lleven a cabo una estrategia de cambio en los precios iniciales) hasta que, finalmente, se equilibren las cantidades totales que desean comprar y vender. Por consiguiente, esto significa que el precio de equilibrio final es únicamente P_e, y que la cantidad de equilibrio (que es la cantidad objeto de intercambio global a dicho precio) será q_e, con lo que la conclusión final es que el punto marcado con la letra E en la figura representa el *equilibrio* mismo, que vendrá dado, como aprende todo estudiante, por la *intersección* entre las curvas de oferta y demanda.

Ahora bien, si la teoría del valor se redujese a eso, bien poco habríamos aprendido, ya que aún habría que responder a la cuestión de por qué razón, para la mercancía *x*, P_e se establece --digamos-- al nivel de 500 pesetas, y q_e en la cantidad de 1000 kilos al día, mientras que en el caso de la mercancía *y*, esas cantidades son, por ejemplo, de 800 y 3000 respectivamente, o en el caso de *z*, de 5 y 20000. No puede pensarse que la teoría de la determinación de los precios está completa hasta que sepamos qué es lo que determina que la relación entre *x* e *y* es exactamente, en cuanto al precio se refiere, de 5 a 8, o por qué la relación de precios de *y* y *z* es de 160 a 1, y así sucesivamente. La Microeconomía nos tiene que proporcionar los medios para terminar entendiendo las razones últimas que explican los precios relativos de las diferentes mercancías, ya que, como veremos, ése es un dato de fundamental importancia para entender el comportamiento íntegro de todo el sistema capitalista. Por tanto, procedamos con nuestra investigación, preguntándonos ahora cuáles son los determinantes de la demanda y de la oferta.

I.3. La demanda y el consumidor

Aunque no hace falta ninguna teoría especial para derivar la relación negativa que existe, *ceteris paribus*, entre precio y cantidad demandada, la Economía ortodoxa

necesita, por razones puramente ideológicas, encontrar una apariencia de teoría que, al menos en los manuales introductorios, permita convencer al estudiante de la importancia de los conceptos de *utilidad** y *utilidad marginal**. Para llegar a la conclusión final de que todos los consumidores (es decir, todos los miembros de la sociedad) quedan satisfechos con los precios de equilibrio que determinan las fuerzas del mercado libre, necesitan ligar la demanda a la satisfacción personal que se experimenta con la última unidad consumida de cada mercancía. Para ello se utiliza una argumentación que requiere los siguientes pasos.

1. Se supone que la utilidad total (UT) de cada consumidor *puede medirse* (aunque no se dice en qué unidades), y crece (aunque cada vez menos) con cada unidad adicional consumida, hasta llegar a un *punto de saturación*, a partir del cual la siguiente unidad proporciona ya una utilidad negativa (es decir, insatisfacción o displacer, en lugar de satisfacción o placer), con lo que la curva de UT de cada consumidor individual para una mercancía cualquiera, *x*, sería como la de la figura 1.3**a**. Teniendo en cuenta la relación existente entre cualquier variable *total*, *media* y *marginal**, la forma de la curva de UT nos indica que la curva de utilidad marginal (UMg) del consumidor (figura 1.3 (b)) ha de ser siempre decreciente, hasta alcanzar un valor 0 para la cantidad consumida q_s (que indica el nivel de saturación) y negativo para cantidades superiores a q_s.

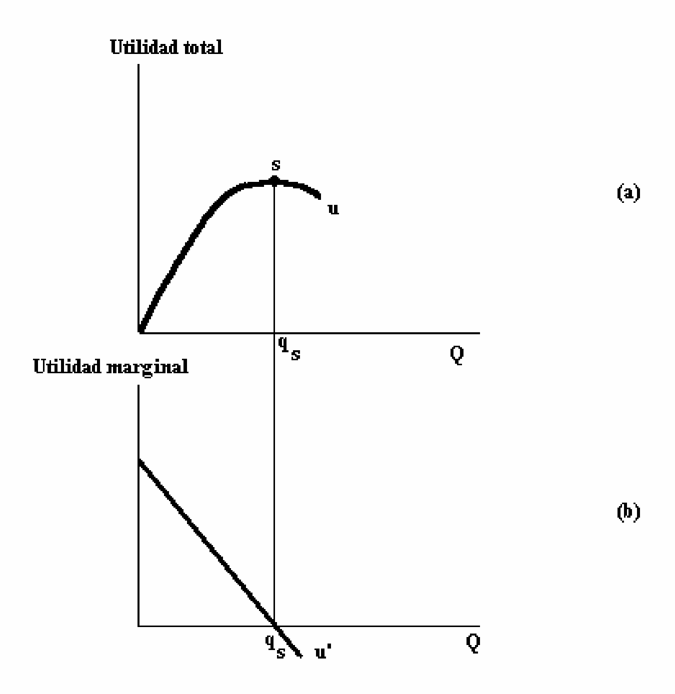


Figura 1.3: Las curvas de utilidad total y de utilidad marginal del consumidor individual

2. Se supone, además, que todos los consumidores se comportan siempre como el llamado *consumidor racional neoclásico**, es decir, pretendiendo maximizar* su UT neta a la hora de realizar cualquier acto de consumo. Dicha utilidad neta (*un*) la podemos definir como la diferencia entre la UT (que escribiremos *u*) asociada a ese acto de consumo (o compra) y el coste (monetario) que el mismo implica para el consumidor:

$$un = u - c$$

3. Se está suponiendo, por tanto, que la UT se puede expresar en términos monetarios, al igual que el coste (que es igual al producto del precio unitario por la cantidad consumida, $p \cdot q$), por lo que, aplicando la regla general de *maximización*, lo que el consumidor maximizador ha de hacer es igualar a cero su utilidad marginal neta:

$$un' = u' - c' = 0,$$

lo que automáticamente significa que para él:

$$u' = c',$$

que sólo será equivalente a:

$$u' = p$$

cuando supongamos que el precio ya está dado, como en condiciones de *competencia perfecta*[20]. En dichas condiciones, el consumidor *racional* consumirá, de cada producto, la cantidad que le permita igualar la Umg que recibe con el precio que paga por ella. Esto quiere decir que, de hecho, la curva de Umg del consumidor se convierte, así, en su curva de *demanda individual* al mismo tiempo, ya que esa misma curva de la figura 1.3**b** también representa la relación entre las cantidades consumidas por él y los precios.

4. Si seleccionamos el tramo habitual de la curva de Umg (figura 1.4), el siguiente paso consiste simplemente en *sumar* las curvas individuales de todos los demandantes. Así, si suponemos sólo 2 demandantes, la derivación gráfica de la curva de demanda de mercado consistiría es sumar, para cada precio, las *ordenadas** de las curvas

[20] Que son las únicas en las que el precio es independiente de la cantidad vendida. En otras condiciones, la derivada del producto ($p \cdot q$) sería $pq' + p'q$. Pero si suponemos p constante, es obvio que, siendo $c = p \cdot q$, entonces $c' = p$.

individuales correspondientes a los consumidores 1 y 2 (d_1 y d_2 respectivamente). Por tanto, para un precio como P_1, tendríamos **ad = ab + ac**; para P_2, **eh = ef + eg**; etc.

5. Por último[21], hay que suponer que *toda* la demanda se reduce a demanda individual de consumo, y que toda ella está se basa en motivos de utilidad. Es decir, olvidar, por una parte, todos los demás componentes de la demanda ya mencionados en la Introducción (demanda intermedia, de inversión, pública y exterior), y suponer, además, que todas las compras de los consumidores se basan en motivos de placer, como si no hubiera otros determinantes de las compras (obligación, compromiso, etc.) totalmente ajenos a ese tipo de consideraciones.

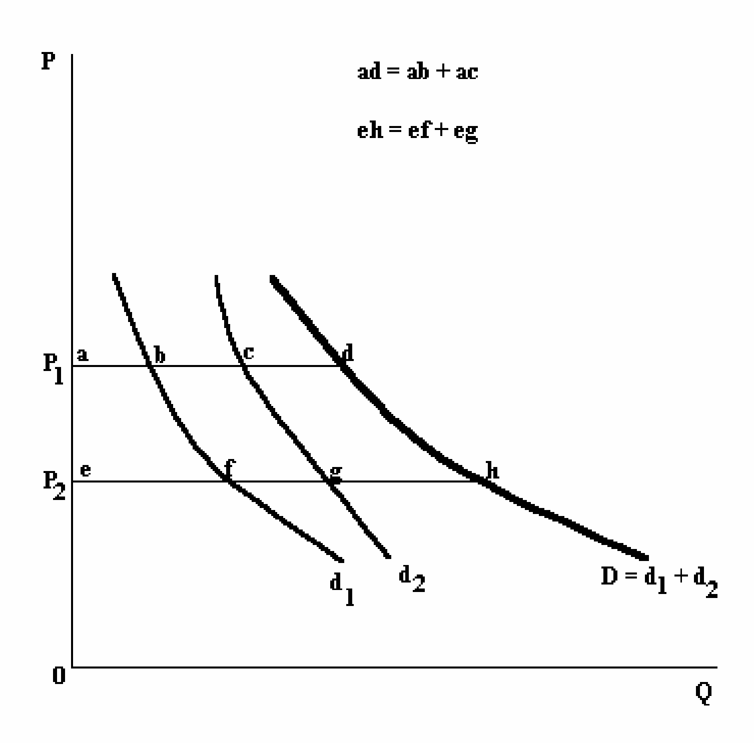


Figura 1.4: La obtención de la curva de demanda de mercado a partir de las curvas de demanda individual

[21] Hay que advertir que aunque la anterior es la forma más simple de derivar la curva de demanda de mercado, existen otras dos, un poco más complicadas pero entendibles sin dificultad, que dejamos para consulta del lector en el Diccionario de este Manual: véanse la versión *ordinal** de la teoría de la utilidad marginal, así como la teoría de la *preferencia revelada**, que pretende prescindir, sin conseguirlo, del concepto de utilidad.

I.4. La empresa de la competencia perfecta

Si el trazado de la curva de demanda exige condiciones de competencia perfecta, otro tanto puede decirse de la de oferta, que se basa en una empresa maximizadora que se comporta de forma perfectamente simétrica a como lo hace el consumidor racional. Sin embargo, para poder trazar la curva de oferta individual de la empresa en competencia perfecta, que no es sino un tramo de la curva de *coste marginal** de dicha empresa, hay que analizar 1º el concepto de coste marginal (CMg), así como las curvas de producción y de costes que explican que el CMg tenga la forma requerida.

Todo el argumento empieza con otra ley, una ley que es tan *cierta* como la de oferta y demanda, y, a la vez, tan *irrelevante* como ella para comprender el mundo capitalista real. Se trata de la llamada *ley de los rendimientos decrecientes** (LRD). Lo que esta ley significa es que, *si* huimos de la realidad (donde imperan los rendimientos *crecientes**) para hacer un ejercicio mental abstracto --cosa muy legítima en todo esfuerzo científico, por lo que no pondremos aquí el énfasis de la crítica-- donde se comparan las cantidades de producto que se podrían conseguir manteniendo todos los factores productivos (de riqueza) de la empresa constantes, menos uno (que se permite variar y llamaremos factor *variable*, v*), los resultados que obtenemos son los siguientes. A medida que la empresa aumenta la cantidad de *v*, la cantidad de producto total que obtiene aumentará, pero lo hará de forma que: 1º) a partir de cierto punto, el producto *marginal* (PMg) empezará a disminuir; 2º) más adelante, el producto *medio* (Pme) disminuirá también; 3º) finalmente, el producto *total* (PT) terminará por seguir a los otros dos en su movimiento descendente; y todo ello sucederá de forma igualmente inevitable y con carácter universal, siempre que se respeten los supuestos de partida.

Todo lo anterior se refleja en la figura 1.5, en cuya parte superior se representa la curva de PT como función de la cantidad de factor variable (*v*) que se aplica a la producción (dadas la técnica productiva y las cantidades de los demás factores, supuestos *fijos*). No se niega que al principio tanto PT como Pme y PMg puedan aumentar; incluso en un primer tramo (antes del punto I) el PT puede crecer más rápidamente que v (es decir, PT no sólo es creciente, sino también su *pendiente**). Pero necesariamente se llegará a un punto de *inflexión** (punto I), a partir del cual el PMg empieza a decrecer (o sea, lo que aporta una unidad *adicional* de *v* es cada vez menor);

se llega luego a otro punto (punto E) a partir del cual, no sólo el PMg es decreciente, sino también el PMe; y se llega finalmente a un punto donde el PT se hace máximo (punto M, llamado *máximo técnico**), a partir del cual la PT comienza también a disminuir.

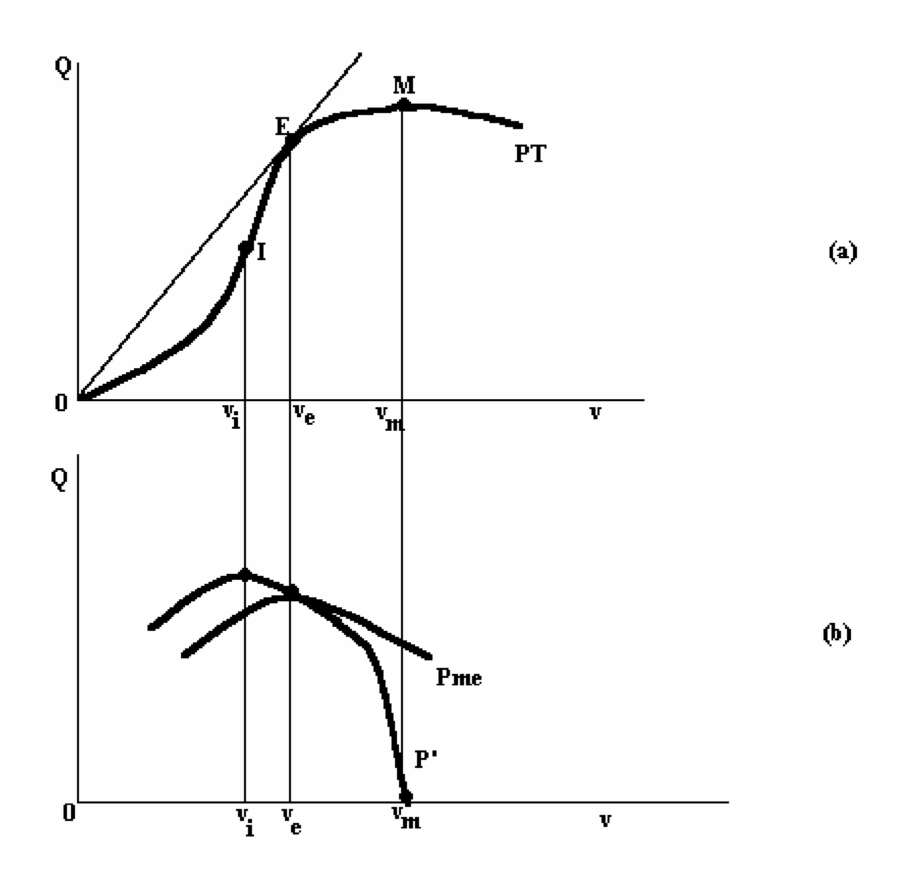


Figura 1.5: Las curvas de producto total (PT), producto medio (Pme) y producto marginal (P')

La gran *trampa* que encierra esta argumentación, y que tanto contribuye a confundir a los estudiantes, es la ausencia total de advertencia de que esto no representa lo que sucede en la realidad, sino un simple ejercicio de gimnasia mental, llamado corrientemente de *estática comparativa*, en el que se comparan diversas situaciones lógicamente posibles (pero igual de poco factibles y probables en la práctica, si nos empeñamos en considerar dados los factores fijos y la técnica de producción). En la realidad, las empresas no hacen *nunca* experimentos de este tipo (mantener todos los factores constantes menos uno), sino todo lo contrario: aumentar o disminuir todos los factores *en la proporción correspondiente* que exigen los *requerimientos técnicos del proceso de producción característico del sector*. Ahora bien, para poder dibujar las curvas de producción y de costes que necesita la Microeconomía neoclásica, se hace ese

conjunto de supuestos tan especial, en cuyo caso sí es cierto --aunque irrelevante para entender la realidad capitalista-- lo que se ha dicho acerca de la LRD, así como las conclusiones que derivan de ella. Pero el lector nunca debería perder de vista la dicotomía que acabamos de señalar.

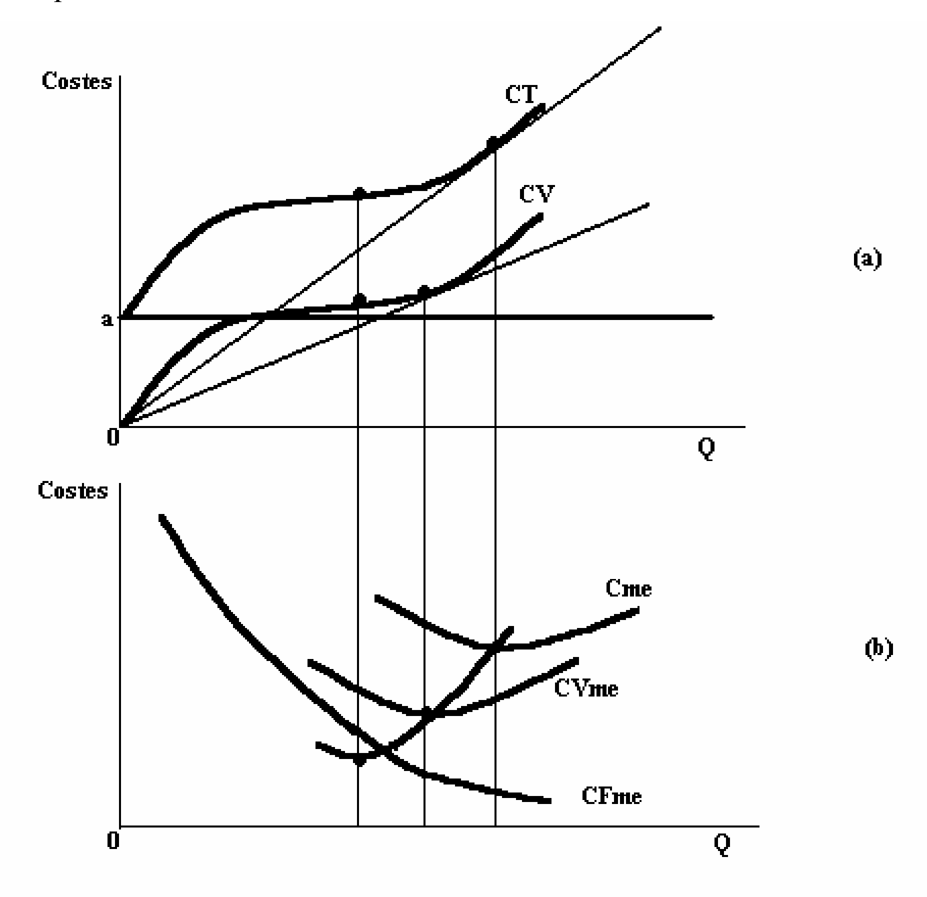


Figura 1.6: Las curvas de costes de la empresa, en el corto plazo

En la figura 1.6 se representan todas las curvas de costes *a corto plazo** de la empresa. La curva de costes fijos* (CF) es una línea recta horizontal (figura 1.6**a**) porque su magnitud (el segmento vertical *0a*) es independiente de la cantidad producida (Q). Esto significa que el coste fijo medio (CFME = CF/Q) tiene forma de hipérbola rectangular (véase 1.6**b**), dado que mientras mayor sea la producción, menor será el montante de los CF que se deberá imputar a cada unidad producida. Para explicar el resto de las curvas, supondremos que los CF se corresponden con el uso de los que hemos considerado antes factores fijos, y los costes variables se corresponden con el factor variable. La forma de la curva de costes variables* (CV) depende directamente de la de la curva de PT de la figura 1.5. En efecto, obsérvese que la Q del eje vertical de esa figura es ahora el eje horizontal de la figura 1.6**a**, mientras que el coste del nuevo eje vertical es el producto del precio unitario del factor variable (P_v, que supondremos

constante) por la cantidad de *v* (por tanto, C es proporcional a v, con lo que el eje vertical de 1.6**a** puede interpretarse como si se tratara del eje horizontal de 1.5**a**, y la curva CV no es sino una transposición geométrica de la curva PT, donde se prescinde del tramo descendente de esta última).

La suma de los CF y CV agota los costes totales (CT) de la empresa, que se representarán gráficamente, por tanto, como una curva perfectamente paralela a CV (la distancia vertical entre CV y CT para cualquier valor de Q es siempre idéntica a la altura de CF). Aplicando las técnicas de los *radiovectores** y de las *tangentes** geométricas a las curvas, podemos derivar de 1.6**a** las curvas que aparecen en 1.6**b**. Concluimos, por tanto, que la curva de CMg atraviesa a las curvas de costes variables medios (CVME) y de costes totales medios (CME) por sus respectivos puntos mínimos (puntos 1 y 2), y, por otra parte, que la distancia vertical entre CVME y CVE es, para cualquier valor de Q, exactamente igual a la altura que para dicho valor de Q tiene la curva CFME.

En condiciones de competencia perfecta, un tramo perfectamente delimitado de la curva de coste marginal a corto plazo de la empresa (C') puede identificarse con la curva de oferta individual de la misma (con lo que sólo quedaría por hacer la suma gráfica de las curvas de las empresas individuales para obtener la oferta total o de mercado). Para entender esto, se utiliza un argumento simétrico al del consumidor racional, con la única diferencia de que donde éste aspiraba a maximizar su UT neta , lo que la empresa capitalista aspira a maximizar es su ingreso (neto de costes), es decir su *beneficio* (definido como la diferencia entre ingresos totales y costes totales). Por tanto, si BT = IT - CT, y teniendo en cuenta la forma de las curvas de ingresos, que aparecen en la figura 1.7, el beneficio máximo exigirá que la empresa reúna las condiciones siguientes:

1) BT será máximo cuando $B' = I' - C' = 0$, es decir, cuando la empresa iguale su CMg y su IMg:

$$I' = C'$$

2) Para asegurarnos de que se trata de un máximo* y no de un mínimo*, hace falta reunir una 2ª condición: que la segunda derivada de B sea negativa. Por tanto: $B'' = I'' - C'' < 0$, o, lo que es lo mismo:

$$I'' < C''$$

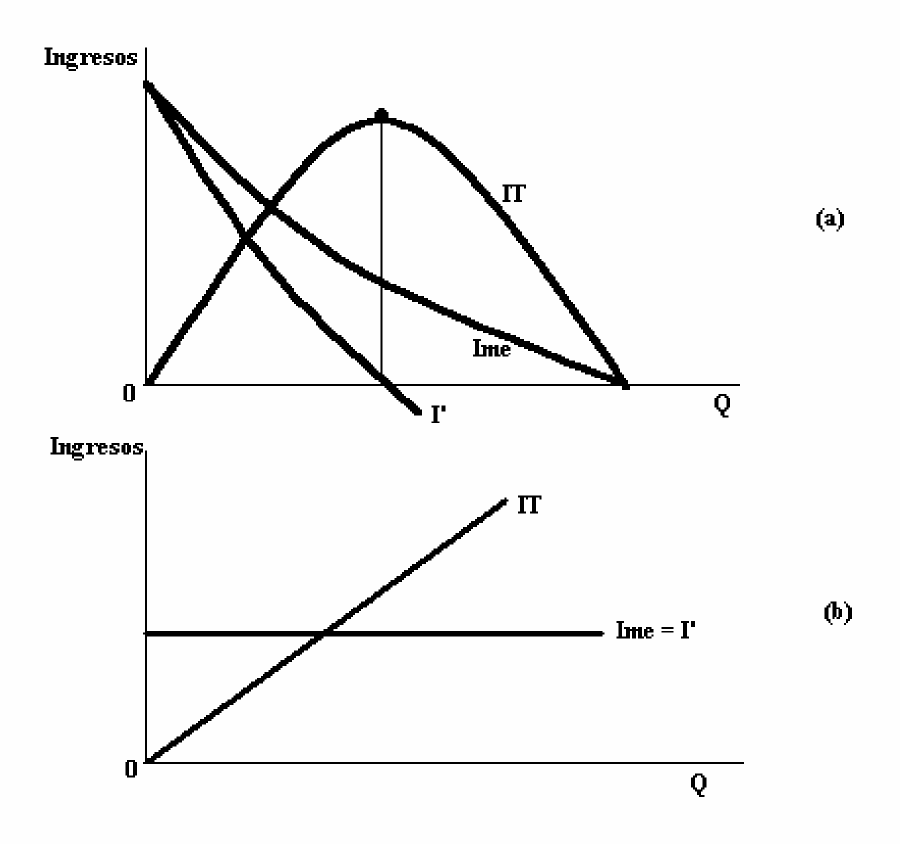


Figura 1.7: Las curvas de ingresos de la empresa: (a) en general; (b) en competencia perfecta

Lo anterior significa que la pendiente de la curva I' tiene que ser menor que la de C', cosa que, dado que la curva de Img es continuamente decreciente, mientras que la de CMg 1º decrece y luego aumenta, tiene que ocurrir siempre en un punto como el *B* de la figura 1.8, y nunca en un punto como el *A* (cuando C' es decreciente). Luego, en resumen, la 2ª condición equivale a exigir que la empresa esté produciendo una cantidad de producto para la cual los CMg sean crecientes.

3) La 3ª condición exige que se dé competencia perfecta, ya que sólo si la curva de ingreso medio es horizontal (lo que sólo ocurre en esas condiciones) se puede garantizar que existe la curva de oferta de la empresa. En efecto, si tal es el caso, puede asegurarse que el precio debe ser superior a la curva de CVME, porque, en caso contrario, a la empresa le interesa más cerrar sus instalaciones y dejar de producir que seguir produciendo con ese ritmo de pérdidas. Nótese que la empresa puede estar en situación de maximización de beneficios con pérdidas reales, cosa que ocurrirá siempre que el precio sea inferior a CME pero superior a CVME. En este caso, a la empresa le interesa seguir operando (seguir abierta) aunque sea con pérdidas, porque las pérdidas serían aun mayores si cerrara sus instalaciones (véase el gráfico 1.9).

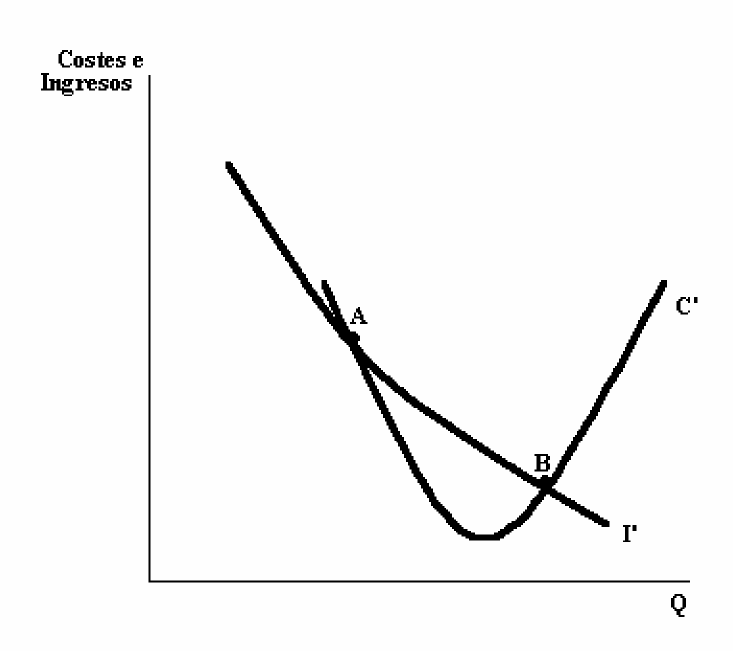


Figura 1.8: Los dos óptimos: A es un mínimo y B es un máximo

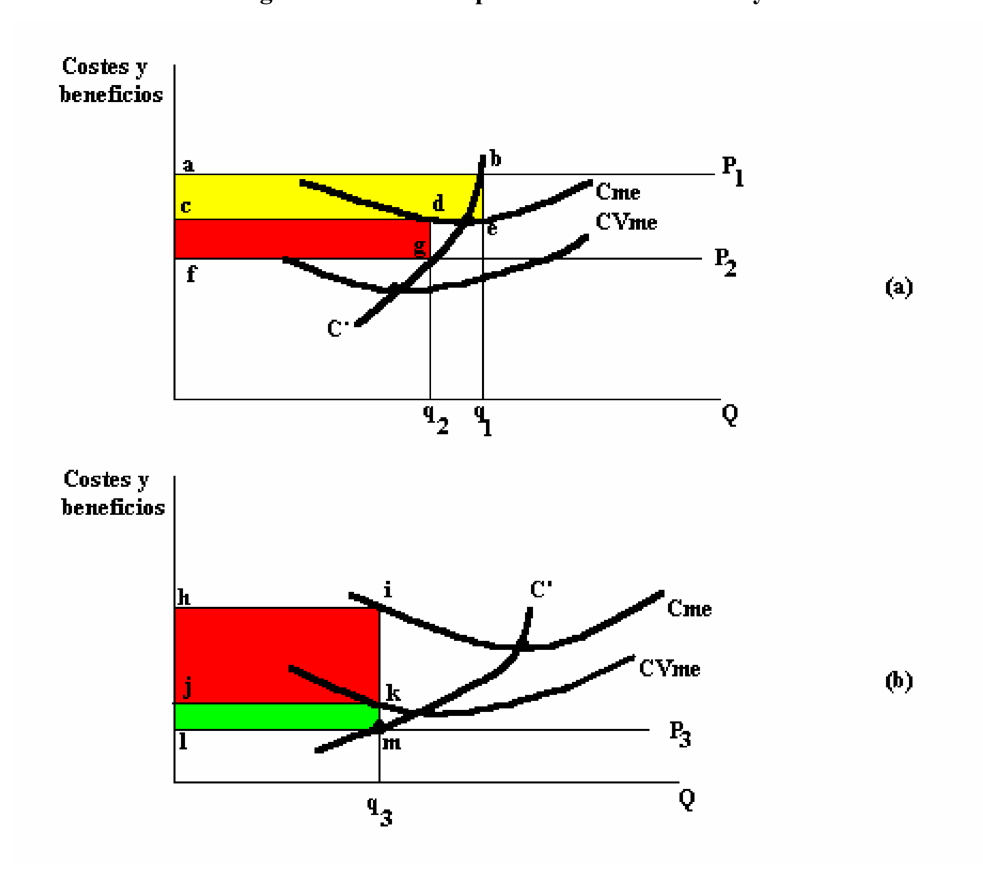


Figura 1.9: La maximización de beneficios de la empresa: (a) con P_1, beneficios positivos, con P_2, pérdidas (la empresa sigue abierta); (b) las pérdidas conducen al cierre de la empresa

En la figura 1.9**a** se representan simultáneamente dos situaciones posibles de maximización de beneficios, la 1ª (con un precio igual a P_1) con beneficios positivos, y la 2ª (con precio = P_2), con pérdidas. El beneficio y la pérdida son fáciles de determinar gráficamente en ambos casos. En el primer caso, la empresa está en equilibrio en el punto *b*, lo que significa que iguala su CMg con su Img (igual al IME, que es el precio, en competencia perfecta) cuando produce la cantidad q_1. Eso quiere decir que su IT (P · Q) será el área resultante de multiplicar el segmento bq_1 por el segmento $0q_1$, es decir, el área $0abq_1$. Por su parte, el CT será el producto del CME (eq_1) por la cantidad ($0q_1$), o sea $0ceq_1$. Por consiguiente, el área rayada hacia la derecha (*cabe*), que es la diferencia entre las dos superficies anteriores (IT - CT) coincidirá con el BT, positivo en este caso. Cuando el precio de mercado es P_2, la maximización del beneficio conduce a pérdidas, ya que la igualación de C' e I' nos lleva ahora al punto *g*, determinando una producción total de q_2. Esto quiere decir que el beneficio negativo (pérdida) se representa gráficamente como la diferencia del área que representa el ingreso total ($0fgq_2$) y la que corresponde a los costes totales ($0cdq_2$), es decir, una pérdida igual al área coloreada en oscuro en la figura 1.9**a**: *fcdg*. Por último, la parte **b** de esta figura nos muestra el caso en que la empresa decide cerrar y dejar de producir, ya que si produjera de acuerdo con la regla de maximización I' = C', se colocaría en el punto *m*, con una producción igual a q_3, lo que significaría unas pérdidas iguales a *lhim*, pérdidas superiores a las que obtendría si dejara de producir, en cuyo caso las pérdidas serían sólo los costes fijos, que ascenderían (aplicando la igualdad CF = CFME · Q) a *jhik* (< *lhim*).

I.5. La escala de la empresa y la competencia imperfecta

Hasta ahora, todo el análisis se ha llevado a cabo suponiendo que la empresa está en el llamado *corto plazo*, es decir, en una perspectiva temporal en que no da tiempo a que varíe la cantidad de factores fijos de las empresas ni el número de éstas; sólo se permite la variación del factor variable. En la práctica, eso significa que los economistas piensan que el corto plazo se corresponde con una situación en que la *planta* y el *equipo* productivo de las empresas del sector están dados, y sólo se comparan situaciones correspondientes a diversas posibilidades (lógicas) alternativas asociadas a la utilización de más o menos trabajo (acompañado de las materias primas y otro capital circulante, que se vincula técnicamente con la cantidad de mano de obra directa utilizada).

Sin embargo, en el llamado *largo plazo** la cosa cambia, porque se permite que varíe la cantidad de factores fijos (que ahora son variables a largo plazo) así como el número de empresas que forman el sector. Es muy importante no perder de vista que, aunque la *escala** y el número de empresas puedan variar, *no ocurre lo mismo con la técnica productiva, que se supone invariable*. Esta dicotomía --por no decir esquizofrenia-- entre escala y técnica tiene muy poco que ver con lo que ocurre en la realidad (donde la técnica se va alterando al mismo tiempo que se modifica el tamaño empresarial), pero es un supuesto esencial en el enfoque ortodoxo, exigido por el axioma explícito del que parte todo el análisis (la *ley de los rendimientos decrecientes*). Para que las curvas tengan la forma apetecida, hay que suponer que la *técnica no varía a lo largo de todo el análisis*, y eso lleva a distorsionar todo el estudio, pues sólo se permite tener en cuenta la variación en el *tamaño*, como si las variaciones de costes sólo tuvieran que ver con ese factor y no tuviera el menor interés estudiar el efecto de un cambio técnico (independiente del cambio en la escala) sobre la magnitud de los costes de la empresa.

Este absurdo procedimiento analítico ha engañado a muchos críticos de la competencia perfecta, conduciéndolos por el camino equivocado de los modelos de competencia *imperfecta** (*monopolio**, *oligopolio**, *competencia monopolista**, *empresa dominante** y *mercados disputables**), donde creen ver una auténtica alternativa al 1º que en realidad no es tal. La razón es simple: al partir también ellos de la LRD, su análisis comparte con el modelo de la competencia perfecta los supuestos claves del enfoque estático, y en especial el de la *igualdad técnica de todas las empresas en el largo plazo*. Pero para entender esto con más precisión, hay que analizar con detalle el concepto de *economías de escala*.

En el *corto* plazo, la escala (es decir, el tamaño de la planta y el equipo de la empresa) está dada por definición, y tan sólo cambia la intensidad en el uso del factor(es) variable(s). Dado que en el corto plazo se suponen teóricamente rendimientos decrecientes y que para cualquier observador son evidentes los rendimientos *crecientes en el tiempo real*, los autores ortodoxos tienden a confundir el "largo plazo" de su análisis estático (que es sólo un largo plazo abstracto, o lógico, pero no real, o cronológico, porque, si se dejara pasar el tiempo real, la técnica ya no podría seguir siendo la misma) con el transcurso del tiempo real. La confusión se plasma en la falsa identificación entre rebajas de coste --que en realidad van ligadas al cambio técnico--

con lo que ellos llaman economías de escala (EE). En general distinguen dos tipos de EE: 1) las *internas* a la empresa, y 2) las *externas* a la empresa (pero internas al sector); y excluyen un tercer tipo, que serían las EE *externas a la empresa y al sector*, porque eso conduciría a un tipo de análisis que trascendería el equilibrio parcial*, y nos conduciría al equilibrio general*.

Las EE de cualquier tipo pueden ser positivas (EE propiamente dichas) o negativas (llamadas normalmente *deseconomías**), lo que significa que las primeras significan rebajas de coste y las segundas aumentos de costes. Pero las internas a la empresa se asocian con el tamaño *de la empresa* y las externas a la empresa (pero internas al sector) se asocian con el tamaño *del sector* (es decir, con el número de empresas que componen el sector). Estudiemos ambos tipos de EE, empezando por las primeras.

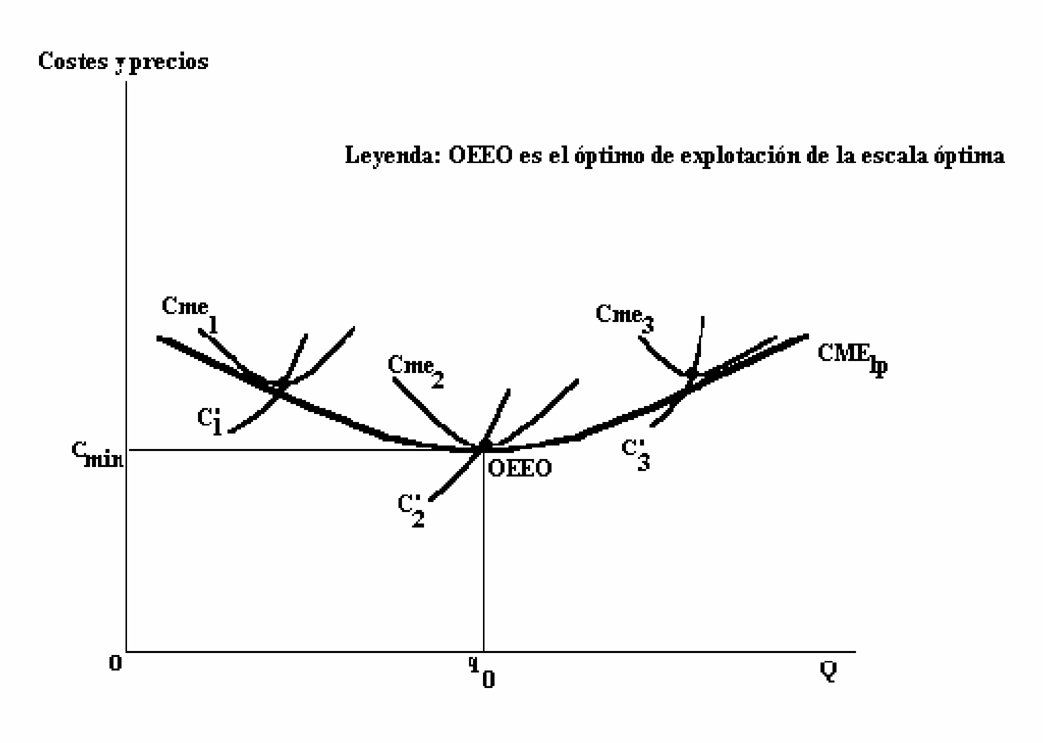


Figura 1.10: La escala de la empresa y la envolvente de costes medios a largo plazo

En la figura 1.10 se recogen las curvas de CME y CMg a corto plazo correspondientes a 3 posibles escalas de la empresa. Por lo general, los economistas neoclásicos suponen que hay un número indefinido (o infinito) de posibles tamaños de la empresa capaces de utilizar la misma técnica productiva, pero sólo se dibujan 3 para

mayor simplicidad de la figura: la escala *óptima* (la 2 en la figura) y una escala *inferior* y otra *superior* a la óptima. Ello nos permite realizar un análisis completo de las EE internas. Lo que se supone con una figura de este tipo es que la empresa tiene EE *netas*[22] positivas desde que la producción es cero hasta que llega a ser q_0, mientras que más allá de q_0 pasan a dominar las EE negativas. La forma de la curva de *costes medios a largo plazo*, que es, en términos geométricos, la *envolvente* de las infinitas curvas de costes medio a corto plazo, tiene forma de U como reflejo de esa circunstancia.

En cuanto a las EE *externas* a la empresa (pero internas al sector), aunque muchos autores han puesto en duda su existencia (desde Clapham a Sraffa*), tendrían como resultado un desplazamiento de la envolvente hacia abajo (economías positivas) o hacia arriba (negativas), con lo que la envolvente, conservando su forma, se movería en vertical (véase la figura 1.11) desde la posición E_1 a la posición E_3 o E_2, respectivamente.

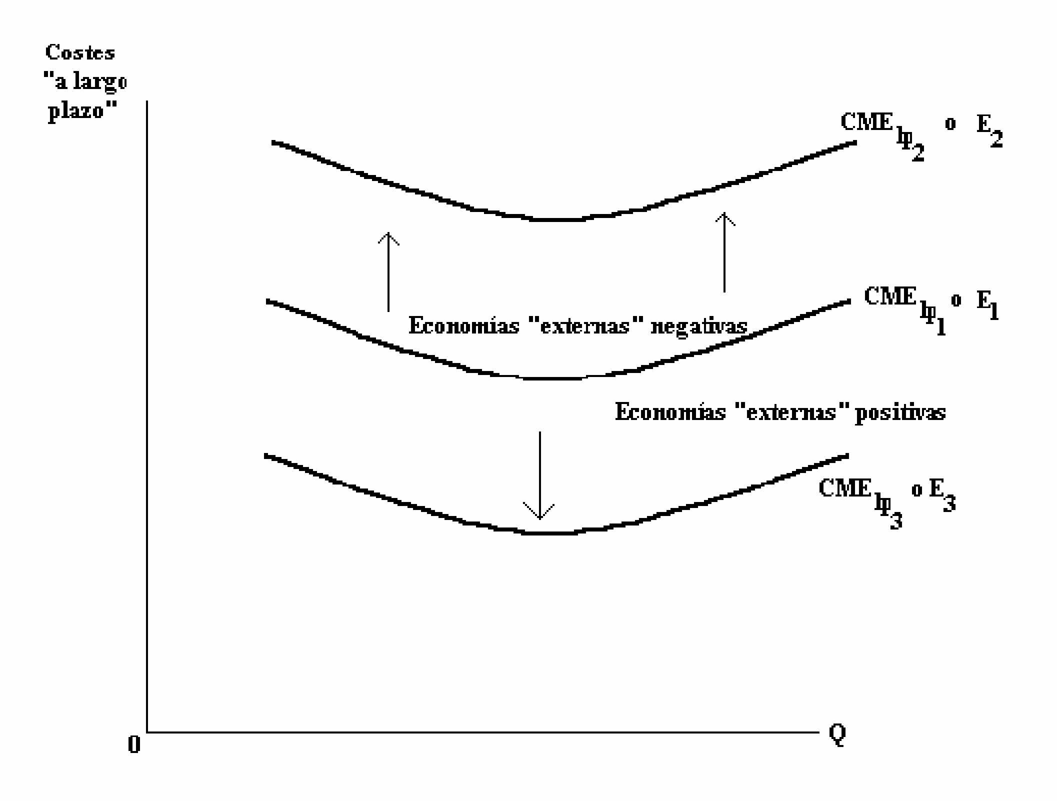


Figura 1.11: Las (supuestas) economías de escala externas a la empresa e internas al sector

[22] El concepto de economías *netas* alude a la posibilidad de que coincidan simultáneamente economías positivas y negativas. Por tanto, sólo cuando las primeras dominan sobre las segundas, la economía será

Sin embargo, los autores neoclásicos insisten en que esa *aparente* diversidad de costes sólo es posible debida a una incorrecta computación de los auténticos costes empresariales, y añaden que cuando se calculan adecuadamente, incluyendo las *cuasirrentas** (positivas o negativas) que obtienen las empresas que disfrutan de una posición de ventaja (o desventaja), el resultado final (véase Bilas, 1971) es que *todas* las empresas del sector vendrían bien representadas por una única envolvente (como, por ejemplo, la E_1). Desde el momento en que se supone que *todas* las empresas tienen *la misma estructura de costes* reales dentro del sector, los modelos de competencia imperfecta se hacen prácticamente idénticos a los de competencia perfecta, ya que la discrepancia quedaría reducida a si realmente la empresa se puede colocar en el punto mínimo de la envolvente (el llamado *óptimo de explotación* de la escala óptima**), cosa que sólo puede ocurrir teóricamente en competencia perfecta, o un poco más a la izquierda (véase el análisis de Chamberlin* sobre la competencia monopolista, que determina un equilibrio a la izquierda de ese óptimo, lo mismo que en el caso del monopolio puro).

I.6. La técnica de producción y el análisis heterodoxo de la competencia

Muchos críticos de la competencia perfecta ponen en entredicho la idea de que a las EE positivas de la empresa le tengan que suceder necesariamente una "fase" de EE negativas, y abogan por formas alternativas para la envolvente de largo plazo (curvas en L, en J invertida, etc.: véase Koutsoyiannis, 1985). El resultado de esta *confusión entre cantidad y tiempo* (como si en el eje horizontal apareciera el tiempo, t, en vez de Q) es que se concluye casi unánimemente que el aumento de la escala de la empresa conduce a una rebaja indefinida de los costes, y empuja por tanto hacia la concentración* y centralización* de capital, hasta desembocar en el monopolio. Este tipo de análisis, ligado a autores tan distintos como Sraffa*, Kalecki*, Lenin* o Robinson*, pero que tienen en común un cierto tipo de asociación con el análisis marxista*, ha conducido a pensar que la teoría de la concentración y centralización creciente del capital (teoría que Marx defendió, pero que no es original suya) lleva implícita la teoría de la tendencia al monopolio y la eliminación de la competencia (y por tanto, el reforzamiento de los defensores de la competencia imperfecta frente a los de la competencia perfecta). Sin

---

positiva en términos netos (y negativa en caso contrario).

embargo, esta teoría del monopolio es totalmente ajena al pensamiento de Marx (véase Guerrero, 1997, cap. 6), que siempre basó su análisis de la competencia en el supuesto de total libertad de movimiento del capital (incompatible con el monopolio), y en el marco de lo que él llamó la *libre competencia de los capitales*, que no debe confundirse en ningún caso con la competencia perfecta (véase Guerrero, 1995).

El enfoque heterodoxo de la competencia, el único compatible con la teoría alternativa del valor que defenderemos más abajo, se basa en la distinción entre una dimensión *intrasectorial** y otra *intersectorial** de la competencia. En la primera, la distinta técnica utilizada por las *diferentes empresas* de un mismo sector hace que, enfrentadas todas ellas a un precio tendencialmente igual, obtengan una *rentabilidad diferencial* cada una de ellas. Por el contrario, la segunda lleva a una *igualación de la tasa media* de la rentabilidad (véase el concepto de la *Mano Invisible**) marginal asociada a las nuevas inversiones hechas en cada sector con la mejor técnica disponible que sea al mismo tiempo libremente reproducible (capitales reguladores*). Ambas tendencias son perfectamente compatibles, como ha ilustrado repetidamente Gouverneur (1983, 1995, 1998), y su combinación es lo que hace del enfoque heterodoxo un enfoque muy superior al ortodoxo, ya que para éste sólo existe la 2ª tendencia, olvidándose por completo de la 1ª, que, debido al supuesto de igualdad técnica de todas las empresas del sector, ellos sustituyen por la igual rentabilidad de *todas* las empresas de la economía en el largo plazo.

Cuando se parte del análisis heterodoxo, la competencia intrasectorial* se puede fácilmente representar con una leve modificación de la figura 1.11 (véase la figura 1.12). En este caso, cada empresa tiene que hacer frente a una competencia *total*, que enfrenta a cada una con todas las demás y que no se reduce, ni mucho menos, a determinar cuál es el nivel de producción que maximiza (pasivamente) sus beneficios. Lo que se ve obligado a realizar cada empresa es *adelantarse* a las demás en la introducción de la técnica que le permita rebajar costes (lo que puede salir bien o puede ser un fracaso), sabiendo que si tiene éxito sus inferiores costes no sólo le darán mayor fuerza competitiva en el presente (permitiéndole arrebatar cuotas de mercado a los competidores que no puedan vender tan barato), sino posiblemente también en el futuro, proporcionándole unos beneficios absolutos y relativos más altos que le permitirán financiar (más fácilmente que a sus rivales) la nueva oleada de renovación técnica (ya

sea con recursos propios o con fondos ajenos) que a sus rivales; y todo ello, en un marco en el que una competencia siempre creciente no se cansa de imponer cada día esta misma dinámica, de forma cada vez más compulsiva, a todos los competidores.

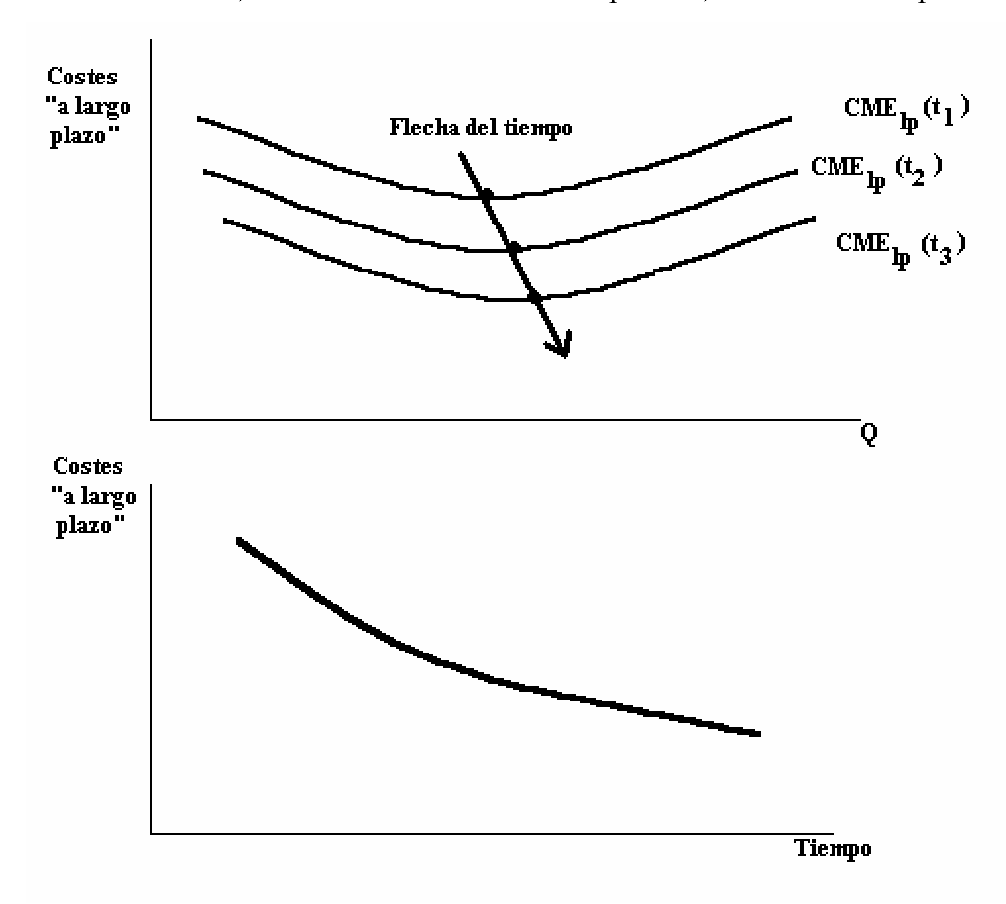


Figura 1.12: La perspectiva dinámica de los costes en el tiempo real (con cambio técnico continuo)

Por consiguiente, la competencia *financiera*, la *tecnológica*, la competencia en la *producción* y en los *costes* --y todo ello, de forma ininterrumpida y cruel, exactamente igual que si se tratara de una auténtica guerra militar-- son la auténtica base y el elemento crucial que sigue totalmente opaco al análisis de la competencia de simples *estrategias mercantiles* que subrayan los teóricos de la competencia imperfecta (por no mencionar la casi total ausencia de competencia que recoge el modelo de competencia perfecta, donde las empresas son totalmente pasivas).

I.7. El equilibrio competitivo y la teoría del valor

Ahora estamos en condiciones de ligar el análisis de la competencia con el de la empresa, y utilizar todo ello para discutir la teoría ortodoxa del valor y propugnar su

sustitución por la teoría basada en el valor-trabajo* (que llamaremos normalmente teoría laboral del valor, o TLV). En cada momento del tiempo, unas determinadas condiciones de coste (incluyendo una tasa de ganancia* común para cada sector) determinarán si el equilibrio de mercado es un equilibrio estable o inestable para ese sector. En la figura 1.13, se puede ver que son los *precios de producción** de los *capitales reguladores** de cada sector los que determinan el nivel del precio de equilibrio que rige en ese momento. En tanto que las condiciones técnicas de producción en el sector se mantengan inalteradas, el único precio posible de equilibrio es el *pp* de la figura 1.13.

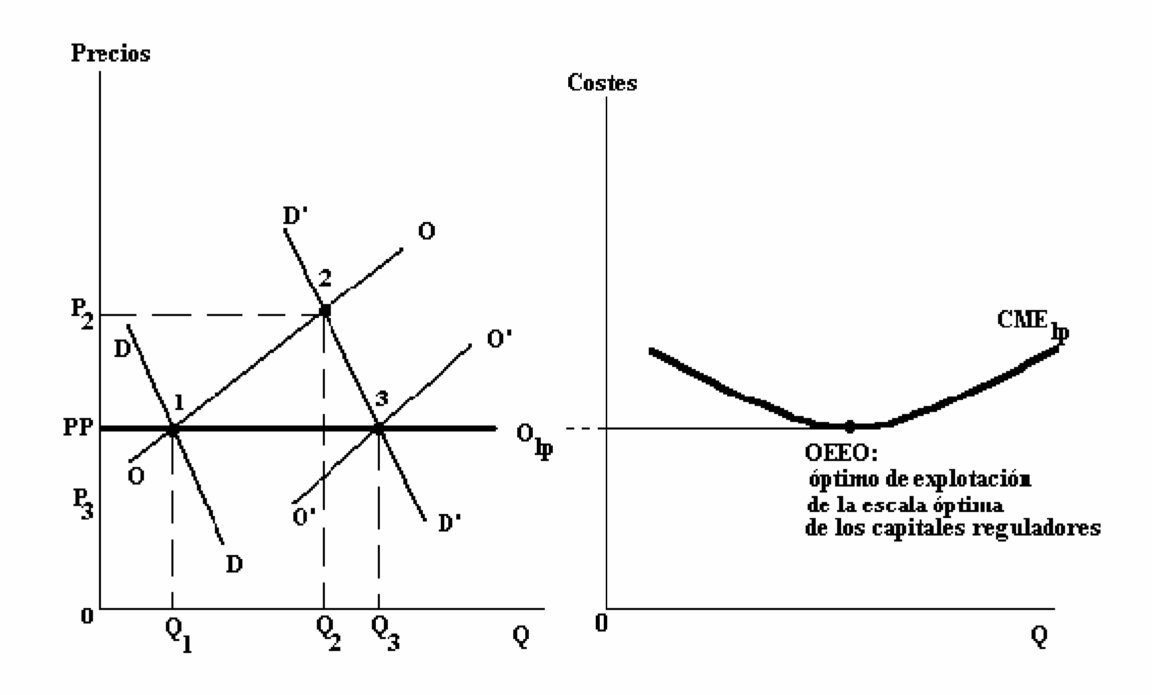


Figura 1.13: El equilibrio de la empresa y los equilibrios de mercado a "corto" y "largo" plazo, tomados conjuntamente (o la operación de la Mano Invisible, en términos gráficos)

Ello significa que el punto 1 representa un precio de equilibrio real, lo mismo que el punto 3, pero que no ocurre lo mismo con un punto como el 2. Veamos por qué. Si partimos del punto 1, que se corresponde con el punto E de la figura 1.2, y suponemos una modificación repentina en las condiciones de demanda (por ejemplo, un desplazamiento de la curva de demanda desde DD hasta D'D'), ello sólo producirá un efecto *transitorio* sobre la situación de equilibrio de este mercado. En efecto, el punto 2 será el nuevo equilibrio *a corto plazo*, pero, dado que las condiciones de coste no se han

alterado, el precio P_2 significa que en este sector se están obteniendo *beneficios extraordinarios*, por lo que se pondrán inmediatamente en marcha flujos de capital (de *entrada* hacia este sector, en ese caso), destinados a aprovechar la excepcional oportunidad que ofrece esta circunstancia para todo aquél que quiera invertir en la producción de *x* en estas condiciones. La afluencia de nuevo capital --en forma de nuevas empresas o de ampliación de las ya instaladas-- hará que la mayor capacidad productiva dé lugar, más temprano que tarde, a un desplazamiento de la oferta efectiva, de forma que la curva de oferta se desplazará también desde OO hasta O'O'. El desplazamiento inicial de la curva de demanda ya trajo consigo un aumento de la producción desde Q_1 hasta Q_2, pero el aumento de la oferta hará que la producción siga aumentando hacia la derecha (hasta Q_3), y que este movimiento no se detenga hasta que el precio haya vuelto finalmente a su nivel inicial de equilibrio (*pp*), restaurando así la rentabilidad media del sector, que suponemos inalterada.

Por consiguiente, lo que tenemos es una curva de oferta a largo plazo (O_{lp}) que tiene, en realidad, una forma *horizontal*, indicando que sólo los puntos situados sobre la línea O_{lp} pueden representar *equilibrios estables* en tanto que las condiciones de producción (las técnicas o costes y la tasa de ganancia media del sistema) se mantengan inalteradas. Por supuesto, si sustituimos la *foto* tomada en el momento t_1 por otra sacada en un momento posterior (t_2), dando tiempo a que las citadas condiciones técnicas de producción hayan variado, la nueva curva O_{lp} estará muy probablemente situada a un nivel inferior al que representa pp (quizás en el nivel p_3 de la figura 1.13), pero en tanto sigamos representando los precios en relación con la cantidad producida, y no en relación con el tiempo, la forma adecuada de esta curva es la de una recta horizontal, no descendente.

Todo lo que ya se ha dicho tiene consecuencias destructivas inmediatas para la teoría del valor basada en la utilidad marginal. No se trata ya sólo de que no se pueda medir la utilidad subjetiva por medios objetivos. O que se pueda de hecho derivar la forma descendente de la curva de demanda sin necesidad de recurrir a concepto alguno de utilidad. Tampoco, en tercer lugar, a que haya muchas otras demandas distintas de las del supuesto consumidor racional. Se trata de algo aun más decisivo: la demanda no tiene la menor intervención para determinar los precios o valores estables de equilibrio, quedando reducido su papel a una cierta influencia determinante *sólo* en el *muy corto*

plazo* (cuando la oferta es completamente *rígida*: véase el concepto de *elasticidad** de las curvas de oferta y demanda) o a una cierta influencia en el corto plazo, pero reducida a mero determinante de la *cantidad* (y no del *precio*) adquirida cuando se trata de *cualquier plazo real* (no del tiempo lógico). *Es decir, son las condiciones de oferta* (las condiciones de producción que, en el fondo, son las condiciones laborales implícitas en la TLV) *las que determinan el valor del producto*. Y la demanda sólo puede decidir, a la larga, cuanto se va a comprar a esos precios.

I.8. La empresa capitalista y la explotación del trabajo

Como ya vimos en la Introducción, la democracia capitalista *no* es una democracia auténtica. Ello requeriría la igualdad de la gente (del "pueblo" al que el propio término de democracia hace referencia). Ya hemos visto que esta falta de democracia se manifiesta todos los días en los mercados, donde lo único que cuenta es el principio de "una peseta, un voto", es decir, la demanda *solvente*, y no la demanda basada en las necesidades reales que experimenta la población. Pero esta *falta de democracia* se manifiesta asimismo en el interior de las empresas, la otra gran institución que aparece dentro de la economía capitalista y donde se lleva a cabo el proceso de producción de la sociedad.

La empresa está organizada de acuerdo con una *jerarquía piramidal*, donde las decisiones se toman de arriba abajo, partiendo de una *cúpula* que representa los intereses estratégicos de una pequeña minoría de propietarios (los que forman el *grupo de control** del capital social de la empresa), que decide los destinos de decenas, centenas o miles de trabajadores en función del mismo principio *antidemocrático* que inspira el Derecho mercantil capitalista: "una peseta, un voto". La propiedad de la gran empresa capitalista es el auténtico poder legislativo, ejecutivo y judicial que afecta a todo lo que acontezca en el interior de la empresa, siempre que no rebase los límites de su esfera de actuación. La *Asamblea (o Junta) General de Accionistas** es una especie de Parlamento capitalista similar a las Cortes franquistas --que se limitaban a refrendar lo que ya había sido decidido por las instancias más altas del Estado-- y transferido al ámbito de la empresa. El gobierno efectivo de la empresa estriba en su *Consejo de Administración**, y, más particularmente, en el grupo de control que está en el poder,

pues no están excluidos los golpes de mano que hacen que dicho grupo pierda el poder en favor de lo que hasta entonces sólo era el grupo de oposición.

A pesar de la rivalidad ínter capitalista incesante que domina todas las esferas de las relaciones dentro y fuera de la empresa, los propietarios del capital participan en lo que Marx llamó el *comunismo capitalista*, los intereses comunes de la clase capitalista como un todo, o *capital en general*, interesados en explotar (a la mayor tasa posible) al conjunto de los trabajadores de cada empresa y de la sociedad en su conjunto. Para llevar a cabo la dominación sobre el trabajo, el capital cuenta con diversas armas a su disposición, entre las cuales podemos citar las siguientes:

1. el proceso de *subsunción real** del trabajo en el capital significa que la *mecanización** progresiva de la producción ha convertido al trabajador en un apéndice de la máquina* y del sistema progresivamente automatizado de máquinas que constituye el elemento material y técnico de la empresa; dicho sistema mecanizado es el principal elemento que el capital utiliza para subordinar a los trabajadores, para imponer el máximo ritmo posible de trabajo (incrementando así la intensidad* del trabajo) y para reconstituir los excesos de oferta de trabajo cuando las condiciones de la acumulación del capital obligan a ello;

2. el *ejército interno* al servicio del capital completa la labor del ejército de máquinas; toda la cadena de mando, desde el alto ejecutivo al capataz a pie de obra, se encarga de trasmitir las órdenes emanadas en último término de la propiedad de la empresa, que no sólo es quien decide las direcciones estratégicas de la empresa, sino quien contrata a jefes y oficiales de estos ejércitos de empleados que sirven para controlar y expropiar el trabajo de los soldados de la producción;

3. Por último, el *ejército exterior*, es decir, el conjunto del aparato del Estado (con sus instituciones, sus leyes, sus aparatos ideológicos y sus poderes fácticos incluidos) se encarga de poner orden cuando el ejército interior no es suficiente; el papel del Estado, que los economistas ortodoxos reducen al eufemismo de "proporcionar el marco legal para el correcto funcionamiento de la economía de mercado", no es en realidad sino la expresión de la *naturaleza de clase** del Estado capitalista, que, más allá de las discrepancias y la rivalidad intercapitalista, debe velar por los intereses generales exigidos por la reproducción* social del sistema que da vida a dicho aparato: la economía capitalista.

Todas estas armas al servicio de la propiedad del capital hacen posible la *explotación del trabajo*, es decir, la expropiación del plustrabajo que los asalariados* realizan por encima del necesario para reproducir la cesta de bienes y servicios que consumen. Ese *plustrabajo** es la fuente de todo el *plusvalor** que alimenta, en su forma monetaria, la masa anual de *ganancia** que se reparten entre todos los sectores del capital: ganancia industrial, comercial, financiera (intereses), impuestos* con los que financiar la parte de los gastos públicos que no se pagan directamente con impuestos pagados por los asalariados, etc.

I.9. Los fundamentos microeconómicos del mercado de trabajo, y el desempleo

Con independencia de las teorías del desempleo que se estudiarán en el capítulo 2, se pueden resumir ahora las 3 posiciones básicas que existen de cara a la fundamentación microeconómica del análisis del mercado de trabajo y su relación con el fenómeno del paro involuntario. En forma muy simplificada, de trata de las posiciones *neoclásica* (que sirve de base teórica a liberales y neoliberales), la *keynesiana* (base de las posiciones socialdemócratas) y la marxista (fundamento de la concepción heterodoxa del desempleo). Resumamos gráficamente lo esencial de cada una de esas posiciones.

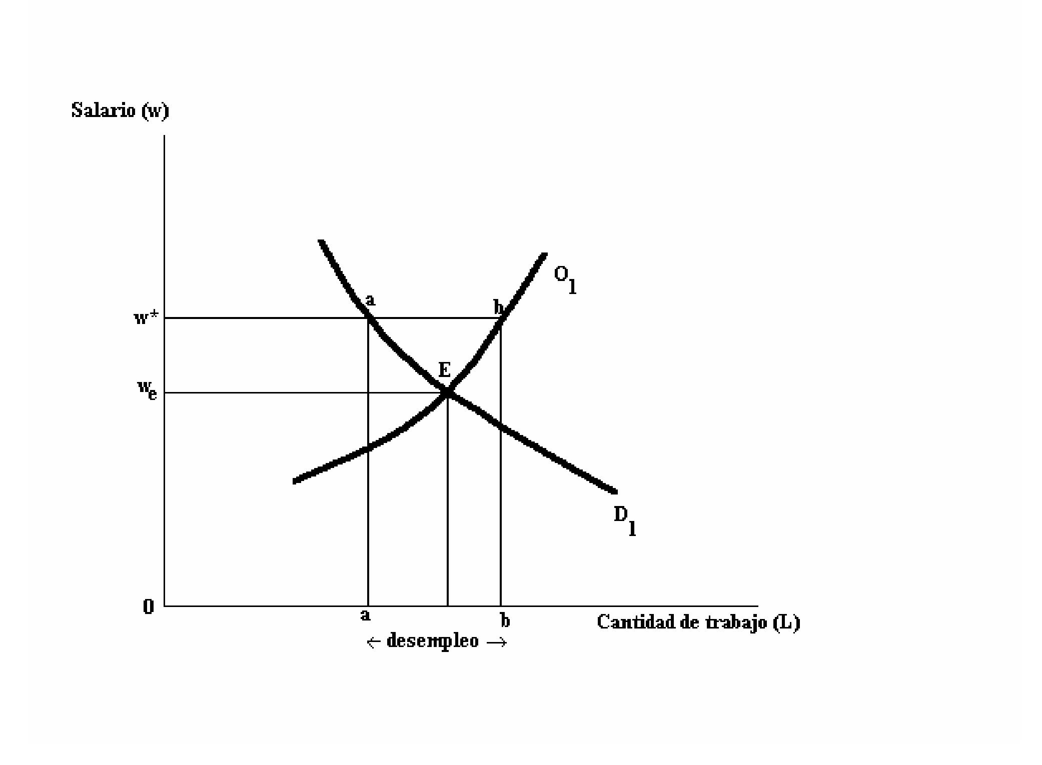


Figura 1.14: El enfoque neoclásico del mercado de trabajo y del desempleo

La figura 1.14 representa el mercado "neoclásico" de trabajo. La causa del desempleo es simplemente cualquier interferencia exterior que eleve artificialmente el salario por encima de su nivel de equilibrio. Estas interferencias tienen dos responsables principales, que son el *Estado** y los *sindicatos**; el primero por establecer legislaciones sobre salarios mínimos o coste del despido, mantener una Seguridad Social demasiado costosa, y otras intervenciones similares; y los segundos por ejercer un poder de monopolio sobre la oferta de trabajo que contribuye a elevar el precio de éste más allá de lo que sería su nivel "competitivo". En consecuencia, la forma de solucionar el problema, para los economistas ortodoxos, consiste simplemente en eliminar o reducir al mínimo la capacidad de intervención o de interferencia de ambos sujetos[23] en el mercado de trabajo (lo que normalmente se recoge con el eufemismo de *flexibilizar* dicho mercado), para permitir que el salario baje hasta el nivel de equilibrio (w_e en la figura), haciendo así posible que el desempleo se reabsorba automáticamente al hacer coincidir la oferta y la demanda de trabajo en el nivel L_e.

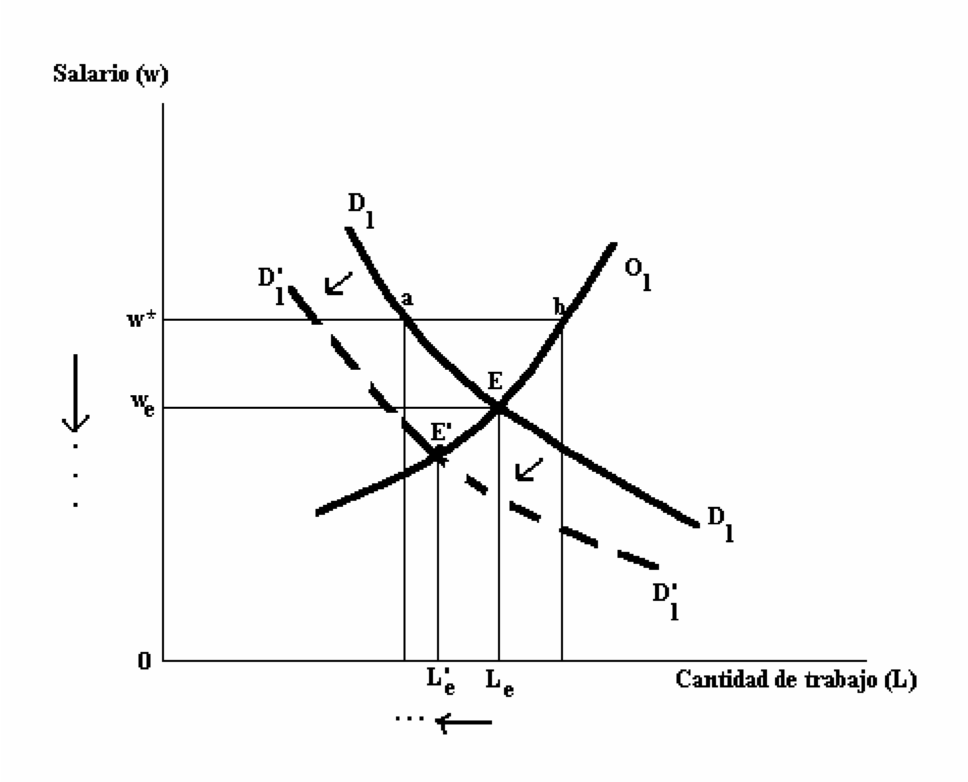


Figura 1.15: El enfoque keynesiano del mercado de trabajo y del desempleo

[23] Que se combinan y refuerzan su maldad cuando se unen bajo la forma de *Estado del bienestar*.

La interpretación keynesiana califica la visión anterior de simplista. Ya dijimos que el origen mismo de la Macroeconomía tiene que ver con la posición de Keynes al respecto. Su objeción principal es que el diagnóstico neoclásico podría ser acertado sólo si el mercado de trabajo pudiera aislarse del resto de los mercados de la economía. Pero en una economía interdependiente, es más razonable adoptar una visión *macroscópica* que tenga en cuenta las repercusiones del mercado de trabajo sobre los otros mercados, y viceversa. Por tanto, desde este punto de vista la receta neoclásica podría muy bien empeorar las cosas, en vez de solucionarlas (lo que estaba ocurriendo a su juicio en la época de la Gran Depresión* de los años 30, cuando escribió su *Teoría General*), ya que, como se ve en la figura 1.15, el supuesto equilibrio neoclásico del mercado de trabajo podría no serlo. En efecto, si se tiene en cuenta que los salarios no sólo son un *coste* para las empresas sino también una importantísima fuente de *demanda* en una sociedad compuesta mayoritariamente por asalariados, una rebaja generalizada de los salarios podría tener el efecto de deprimir la capacidad de compra global de la población, poniendo en peligro la buena marcha de las ventas empresariales y provocando incluso su caída, lo que sin duda contribuiría a que la demanda de trabajo de la clase empresarial se desplazase hacia la izquierda (desde D_1D_1 hasta $D'_1D'_1$) haciendo inservible la receta neoclásica. Y no sólo eso, sino que, al correr el riesgo de poner en marcha, de esta manera, una espiral *deflacionista** --lo peor que podría ocurrir, según Keynes--, la situación final podría desembocar en niveles cada vez más bajos de empleo y de salarios, dentro de una carrera suicida hacia la deflación generalizada y la persistencia de la depresión (desplazamiento hacia equilibrios situados a lo largo de la curva O_1, pero cada vez más cercanos del origen).

Keynes pensaba que el desempleo se debía a un problema de *insuficiencia de demanda* efectiva (más particularmente, de insuficiencia de inversión privada) a causa de las malas expectativas de rentabilidad de las empresas. Por consiguiente, si las fuerzas de mercado no son capaces de estimular espontáneamente la recuperación de la demanda total, deberá ser el Estado el que complete la demanda privada con *demanda pública* extra (financiada con *déficit*, si fuera posible), tanto por medio de gastos públicos crecientes como inyectando dinero a la economía, hasta que la demanda privada, una vez recuperada la confianza, sea capaz de tomar el relevo.

Por último, el enfoque heterodoxo aplica las enseñanzas del análisis heterodoxo del valor y de la competencia al caso particular del mercado de fuerza de trabajo. Como se ve, en la figura 1.16, la oferta de trabajo es una recta horizontal trazada a la altura que definen sus *costes de reproducción* a largo plazo (al igual que sucede con las demás mercancías), y con una longitud determinada por los factores que explican, a escala nacional, la dimensión de la *población económicamente activa* en cada país. Cuando la acumulación de capital es vigorosa y se reproduce en condiciones normales de expansión, la demanda de fuerza de trabajo por parte de las empresas puede ser como la D_1 de la figura, pero si el proceso de acumulación entra en crisis [véase *crisis de sobreacumulación**], la demanda puede caer hasta un nivel muy inferior, sea cual sea el nivel de los salarios (por ejemplo, hasta el nivel D'_1, provocando un desempleo igual a U). Si la crisis de sobreacumulación se basa en una falta de beneficios suficiente para recuperar el ritmo de la acumulación, ninguna fuerza añadida desde fuera será capaz de desplazar a la derecha la demanda de trabajo y de disminuir el desempleo, máxime cuando el propio mantenimiento de los altos niveles de desempleados puede contribuir a remediar los problemas de rentabilidad empresarial.

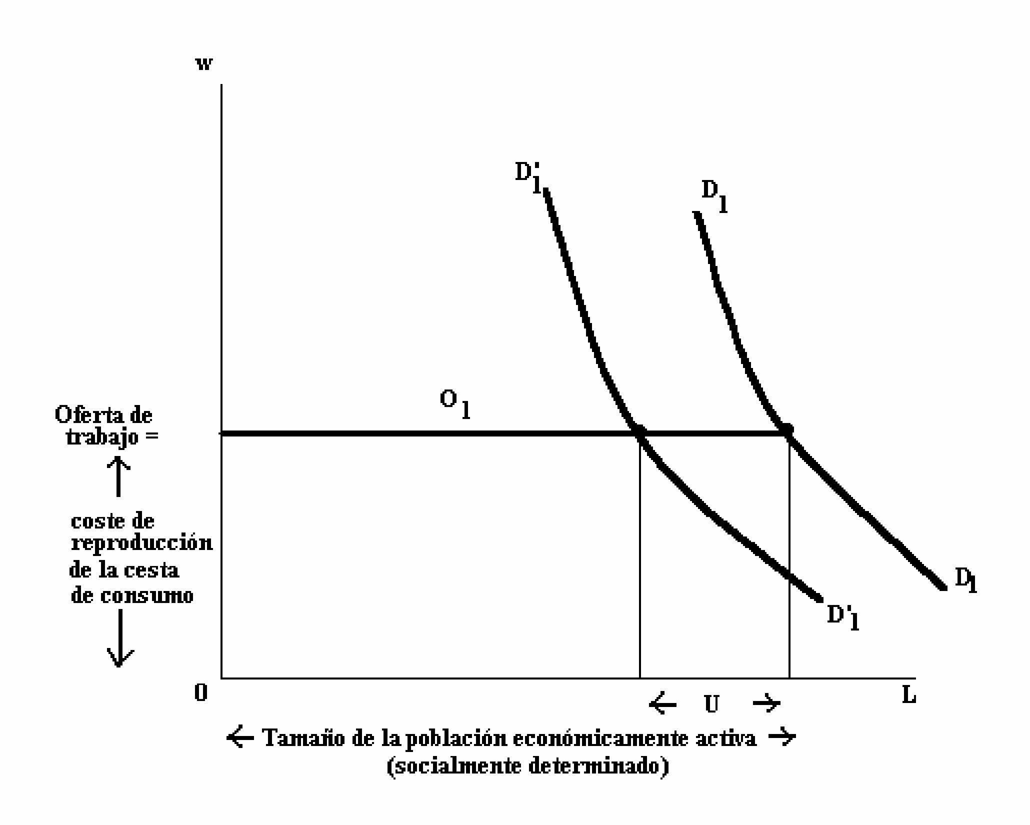


Figura 1.16: El enfoque heterodoxo del mercado de trabajo y del desempleo

La receta heterodoxa es por tanto muy distinta a las que dan las dos interpretaciones anteriores. Si éstas reclaman, respectivamente, más mercado o más intervención estatal, los heterodoxos, basándose en la TLV, se muestran escépticos sobre las posibilidades de solucionar el problema de desempleo en el marco de una economía capitalista, máxime cuando su tendencia implícita es a formar *reservas* crecientes de fuerza de trabajo y de medios de producción para hacer frente a los vaivenes, cada vez más agudos, de la demanda. Por consiguiente, la única manera de solucionar el desempleo es, desde este punto de vista, terminar primero con el modo de producción que lo genera, y *sustituir el capitalismo* por un sistema que no se mueva en función de la máxima ganancia, sino en interés de las necesidades de la población [véase *comunismo**].

I. 10. Economía del bienestar (EªB) y Estado del bienestar (EB)

Aunque la EªB tiene buen cuidado en afirmar que un *óptimo de Pareto** (OP) cualquiera no es condición suficiente para obtener el máximo bienestar* colectivo, también hace lo propio al recordar que en *condiciones competitivas* --sinónimo corto para expresar simultáneamente condiciones de competencia perfecta y equilibrio general-- la economía de mercado alcanza un OP particular que es el llamado *punto de felicidad*, donde la sociedad alcanzaría el *máximo bienestar* posible para las posibilidades técnicas de que dispone. Así, aunque los economistas neoclásicos señalen que la eficiencia competitiva "no significa que el *laissez faire* real, con todas las imperfecciones de la competencia que le acompañan frecuentemente, lleve a una situación eficiente o ni siquiera necesariamente a una aproximación cercana a la eficiencia" (Samuelson*, 1980), no por ello dejan de dar a entender que la eficiencia del modelo ideal de la competencia perfecta y del equilibrio general sí es auténticamente real. Sin embargo, nada más fácil que demostrar que esto último tampoco es así, por mucho que se empeñen algunos en negarlo, puesto que a cada estado de la técnica le corresponderá un equilibrio general (suponiendo dadas las condiciones de unicidad de ese equilibrio). Por consiguiente, basta con alterar es supuesto implícito en toda la EªB ortodoxa para provocar un cambio que nos conducirá a conclusiones muy distintas.

Se trata, como se ha dicho, de la técnica, que, como siempre en el análisis neoclásico, se supone fija y constante. En estas circunstancias, lo que un OP quiere decir es que, dadas las condiciones técnicas de una economía, la eficiencia --o ausencia de despilfarro-- exige una

situación en la que no se pueda mejorar a nadie sin empeorar a otro. Sin embargo, hace falta un concepto distinto de eficiencia que dé cuenta de cómo una sociedad puede llegar a una situación en la que, no sólo todos estén mejor que en el hipotético punto de felicidad neoclásico, sino que, además, así lo reconozcan todos, y que, a pesar de ello, esa situación deba considerarse *ineficiente* desde el punto de vista paretiano (recuérdese lo dicho en la Introducción sobre la FPP). Para llegar a una situación así lo único que hace falta es suponer una *mejora técnica* que permita a una sociedad obtener más productos con los mismos recursos productivos, tal y como se representa en la figura 1.17, donde la empresa de la derecha es capaz de conseguir con los mismos recursos (L^* y K^*) una cantidad de producto muy superior (como la que representa la *isocuanta** x_{10} en lugar de la x_4). Esto, a su vez, hace posible dibujar una figura como la 1.18, donde las conclusiones de la Economía del bienestar tradicional se vienen abajo. Seguiría siendo cierto que un punto como el *Z* de la figura no sería un OP y, sin embargo, este punto haría posible que los dos consumidores[24] del caso 1.18**b** --con una FPP coherente con la figura 1.17**b**-- tuvieran acceso, cada uno por separado, y con sólo situarse en el punto 2 de la figura, a más cantidad de cada uno de los dos bienes de la que pueden disponer juntos situados en el OP que representa el punto 1 (que se corresponde con el caso de la figura 1.17**a**). Téngase en cuenta que los puntos Z y 2 no cumplen ninguno de los requisitos exigidos al OP, y mucho menos los del máximo bienestar; sin embargo, no cabe duda de que representan una situación muy preferible a la de los puntos 1 y 3. Esto quiere decir que las consecuencias de tener en cuenta el análisis de la técnica y del cambio técnico son, una vez más, absolutamente destructivas para la teoría neoclásica. Una vez que se admite que una mejora técnica puede llevar a una sociedad a una situación como la representada en la figura 1.18, se tiene que reconocer que no hace falta que los precios relativos coincidan con las *relaciones marginales* (véanse *relaciones marginales de sustitución** del consumidor, y *relaciones marginales de sustitución técnica** de las empresas*) utilizadas en este tipo de análisis ni que éstas se igualen entre sí, para encontrar la vía que una economía debe seguir para mejorar su bienestar en una perspectiva dinámica.

[24] Se trata del modelo habitual 2 x 2 x 2, es decir, dos productos, dos factores y dos consumidores.

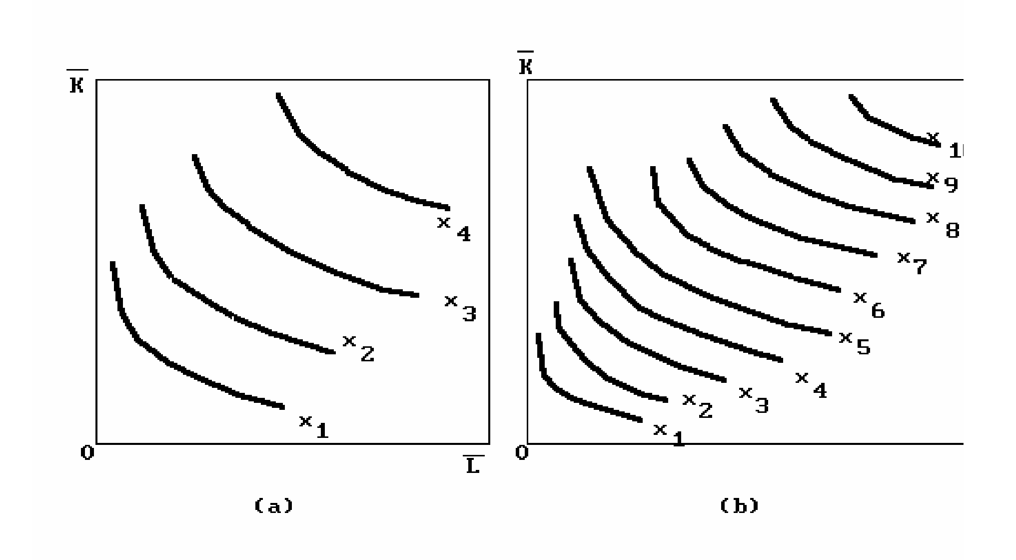


Figura 1.17: La sociedad (b) es más productiva que la (a) porque su superior técnica le permite obtener el mismo producto con menos recursos.

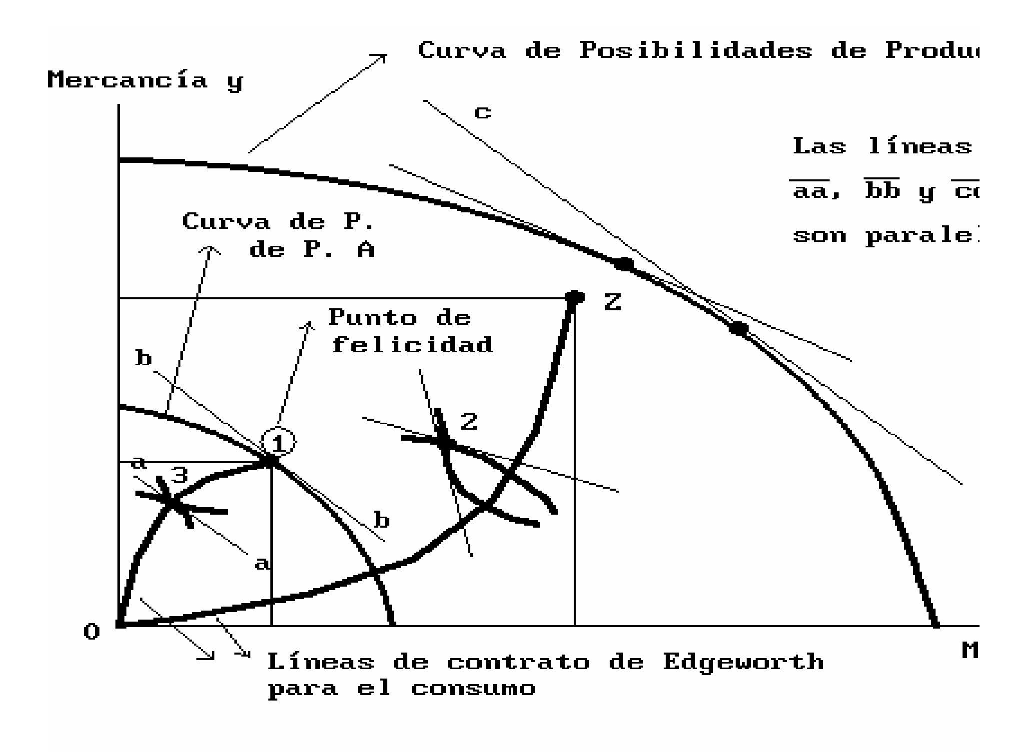


Figura 1.18: La superioridad real de un punto pareto-ineficiente (sobre otro pareto-eficiente), en el caso de diversidad técnica.

Esta figura se puede interpretar de forma *diacrónica* o *sincrónica*. Desde el 2º punto de vista, equivale a reconocer que, cuando existen varias sociedades, debemos encontrar una teoría que no nos obligue a suponer que *todas las sociedades* realmente existente (los países, si se quiere) están necesariamente *en el mismo nivel de desarrollo*. Si con la misma cantidad de recursos, el mayor grado de desarrollo de B le permite obtener más producto que en A, B podrá encontrar un bienestar superior (aunque despilfarre parte de sus recursos) que el que está disponible para A, aunque ésta sea capaz de funcionar en términos "óptimo-paretianos" y hasta localizar y llegar a su "punto de felicidad" (todo ello teóricamente). *El pasado* se presenta, así, para dos sociedades tan distintas, como una *bendición* o como una *carga*, respectivamente, que no pueden sino condicionar de la forma más amplia lo que ocurre en el presente. Esto justifica que las economías menos desarrolladas* puedan ser consideradas como las *economías del malestar*, pues por mucho que intenten situarse en los niveles de bienestar de las economías ricas, cumpliendo a la perfección sus deberes paretianos, suspenden inevitablemente, una vez tras otra, el examen de la eficiencia real (véase *competitividad**).

Por su parte, si la figura 1.18 se interpreta desde un punto de vista diacrónico, lo que nos enseña son las posibilidades futuras en principio abiertas para cualquier sociedad. En una perspectiva a largo plazo, no importa tanto si la economía es eficiente en el sentido de no despilfarradora, como si lo es en el sentido de estar capacitada o no para seguir una senda de crecimiento y desarrollo que le permita avanzar hacia niveles de productividad social cada vez más elevados. En este esfuerzo, sin embargo, la competencia se levanta como un auténtico obstáculo para quienes tienen que competir desde las posiciones más atrasadas, pues el sistema competitivo no permite realizar esfuerzos auténticamente cooperativos que puedan ayudar de verdad a los más débiles a superar su desventaja inicial. Al contrario: obliga a cada uno a luchar con sus fuerzas solas, sabiendo que el único medio para mejorar implica perjudicar a los demás.

En cuanto al *Estado del Bienestar**(EB), el debate actual entre *socialdemócratas* y *neoliberales* ha conferido al concepto connotaciones positivas --que lo hacen apto para formar parte del bagaje tradicional de la EªB, sólo que en vez de al más puro estilo neoclásico, con un sesgo keynesiano--, por simple contraposición con el Estado menos *social* que defienden los economistas más liberales. Los teóricos que tienden a identificar EB y Estado (o pacto) keynesiano* deberían recordar que los contenidos que

normalmente se atribuyen a esta figura se ligan, en sus comienzos, a personajes y estadistas conservadores como Bismarck[25], el canciller de hierro prusiano que combatió a los socialistas alemanes hasta ilegalizarlos; o que el propio término, en su versión original inglesa (*Welfare State*) fue un invento del arzobispo de Canterbury para oponerlo a la situación de guerra (*Warfare State*) que se vivía cuando se inventó la expresión.

Por otra parte, estos teóricos no se ponen de acuerdo sobre qué quiere decir el EB. Para unos, parece significar simplemente el Estado capitalista de los países más desarrollados, que, en consecuencia, al estar en condiciones de disfrutar de una mejor EªB, por su mayor desarrollo científico, técnico y económico en general, pueden permitirse que esto también redunde en mayores beneficios para sus ciudadanos por parte de la actuación de sus respectivos Estados. Otros insisten en que es un elemento esencial del EB la existencia del pleno empleo (por ejemplo, Ignacio Sotelo), con lo que habría que concluir que cuando más se ha enfatizado el discurso sobre el EB es cuando más lejos han estado las sociedades capitalistas avanzadas de dicho pleno empleo (el último cuarto de siglo). Otros consideran que una Seguridad Social universal (o prácticamente universal) es un elemento constitutivo imprescindible, lo que dejaría fuera a países como EEUU (denunciado como Estado liberal y contraejemplo de EB por los más socialdemócratas), pero también a Suiza. Por otro lado, si el criterio predominante fuera el pleno empleo, serían precisamente los EEUU o Japón)(antes que la UE) las sedes ideales de dichos EB.

Pero lo más sorprendente es cómo se ha podido convertir, haciéndose eco del discurso alarmista de los ultraconservadores, el concepto de EB en algo situado cerca del socialismo. Los teóricos del *salario social* del Estado consideran que el conjunto de prestaciones *sociales* que el Estado hace a favor de los ciudadanos es un complemento del salario que pagan las empresas. Así, autores izquierdistas (radicales*, regulacionistas*, postkeynesianos*) parecen olvidar que los flujos monetarios del EB no sólo son de salida, sino también de entrada, y que ambos tienen orígenes y destinos dobles, en función de que su beneficiario (o pagano) último sean familias perceptoras de rentas salariales o de capital. Puesto que un ingrediente básico del mito (y la retórica) del EB es

[25] O, en el caso español, los gobiernos conservadores de la época de la Restauración borbónica, que pusieron en marcha en Instituto para las Reformas Sociales.

que la contribución neta del Estado significa una transferencia a favor de los más desfavorecidos (indudablemente correlacionados con quienes viven de un salario), no está de más proporcionar evidencia empírica a favor o en contra de dicha tesis. Hasta ahora, se han llevado a cabo trabajos de este tipo para casi todos los países de la OCDE, y en todos se ha podido comprobar que, con independencia de que los gobiernos de turno al mando de las palancas del Estado tuvieran un signo u otro dentro del abanico de la democracia parlamentaria --pues no se debe olvidar que tanto democristianos como socialistas, o incluso liberales y fascistas[26], han contribuido a la construcción práctico-teórica, del EB--, ninguno de estos Estados ha cambiado la pauta básica que impone el mercado en la distribución de la renta (entre salarios y beneficios, por decirlo con más claridad), y ni siquiera para alterar significativamente la magnitud de las proporciones relativas de ambos grupos de rentas. Si se nos permite referirnos al caso español, en Guerrero y Díaz Calleja (1998) se pueda encontrar un análisis desde el periodo de 1970, donde se comprueba que esto fue así tanto en los últimos gobiernos franquistas como en los diferentes gobiernos del periodo de la *transición* (en particular, la UCD y el PSOE, pues para el periodo del PP no se disponía de datos en el momento de realizar dicha investigación).

Podemos extender aun más estas consideraciones y pasar del papel específico del EB a algo más general como es el papel del Estado en la economía (véase el capítulo VII), aunque sería más exacto decir el papel del Estado capitalista sobre la economía capitalista. Eso que convencionalmente se llama "establecer el marco legal adecuado para que se desarrolle la iniciativa individual o privada" es otro eufemismo más para referirse, en este caso, a la práctica de poner todos los poderes del Estado --legales y fácticos-- al servicio del orden social y jurídico compatible con la reproducción de la economía de mercado. Así, resulta gracioso que se añada a lo anterior otra función supuestamente característica del Estado --como intervenir para moderar las fluctuaciones cíclicas de la economía (y sus consecuencias negativas, como el desempleo) mediante el uso de la política económica*-- cuando es ese mismo Estado el que pone todo su poder al servicio de la preservación del orden capitalista, que hace del derecho al trabajo un falso derecho, o, como dicen los juristas, un derecho *condicionado*, ya que sólo se puede ejercer cuando concurre la condición de una rentabilidad suficiente (a juicio del sujeto o agente económico que toma

[26] O los falangistas, en el caso español, que suelen, como todos los gobiernos fascistas, dejarse fuera de la lista por su carácter *antidemocrático*, con independencia de su contribución efectiva o no a la edificación

las decisiones relativas a la inversión y al volumen de empleo de la economía: la empresa privada).

Dadas las relaciones sociales capitalistas, el Estado existente en su seno sólo puede llevar a cabo sus actividades dentro de los límites estructurales que le impone el funcionamiento del mercado. Por tanto, la naturaleza de clase del Estado no puede cambiar mientras no se modifiquen las propias relaciones de clase. Mientras dejarse explotar por la clase capitalista sea condición necesaria para poder ganarse la vida (y ejercer así en la práctica el derecho al trabajo), no cabe esperar un orden social distinto. Sea cual sea el gobierno que tenga las riendas del Estado, estará sometido a las potencias que pone en movimiento la dinámica de la acumulación capitalista, por mucha ilusión que se quieran hacer gobernantes y ciudadanos acerca de las posibilidades de controlar el mercado por medio de una intervención estatal suficientemente fuerte y firme.

Sólo si se adopta un enfoque económico heterodoxo, capaz de comprender que los males de la economía capitalista se deben a la existencia del propio capital y del mercado --y demás atributos asociados a la existencia de éstos--; en definitiva, y para retomar una expresión ya empleada en la Introducción, sólo si se comprende que el problema no es que haya *fallos de mercado*, sino que haya mercado --pues el fallo real es el mercado--, sólo entonces se podrá comprender por qué existen las miserias y los problemas que todavía faltan por estudiar en las próximos capítulos de este libro, desde las crisis a las depresiones económicas, las quiebras de las balanzas de pagos de los países o el hundimiento de sus monedas nacionales, y la existencia miserable de la enorme masa de la población humana que padece más de las desigualdades relativas que genera de forma natural este sistema que de las condiciones de precariedad absoluta ligadas a nuestra existencia animal.

Descubrimos, por tanto, que el análisis heterodoxo de la Microeconomía nos ha conducido finalmente a la única conclusión que cabía esperar racionalmente, teniendo en cuenta que la Economía no puede dejar de ser una ciencia o disciplina *social*. Que son las condiciones sociales, en particular las relaciones sociales que se establecen con ocasión de la actividad de producción de la empresa capitalista, las que hay que investigar. Relaciones sociales, relaciones políticas y relaciones económicas forman parte de un todo que es el

---

de la Seguridad Social o de otras instituciones del llamado Estado *social* (no olvidemos el carácter nacional-*socialista* de los nazis, por ejemplo).

resultado de las interacciones mutuas entre esos componentes. Por consiguiente, en vez de seguir a los ortodoxos en su afán *imperialista* por extender sus métodos de análisis económico a campos cada vez más extensos de la realidad social, lo que se propone en este libro es abordar el estudio de la economía como un objeto que sólo puede ser, al mismo tiempo, social y político.

CAPÍTULO II: MACROECONOMÍA.

Omar de León (UCM)

II.1. Introducción

La revolución marginalista* (véase el capítulo V) significó el alejamiento de algunos temas que habían ocupado hasta entonces al pensamiento económico. Los neoclásicos* construyeron su teoría desde el individuo y desde los conceptos de necesidad, escasez* y elección, aparcando las perspectivas globales que prevalecían en los enfoques de mercantilistas*, fisiócratas* y clásicos*. El rigor de la construcción matemática a que daba lugar el nuevo enfoque hacía de la economía una ciencia más sólida teóricamente pero a costa de renunciar a la proximidad con los fenómenos reales y a la capacidad explicativa de los mismos[27]. El propio Marshall* había advertido sobre el peligro del divorcio entre teoría y realidad, pero en los años 1930 esa brecha adquirió matices dramáticos dadas las dificultades para explicar la crisis y atinar con las medidas económicas que permitieran superarla. En la teoría al uso no había lugar para fenómenos como el desempleo* crónico, la concentración de empresas, el atesoramiento, los ciclos* económicos, etc. Desde hacía tiempo diversos economistas se habían preocupado del asunto y fueron surgiendo respuestas parciales. Sin embargo, la consagración de las nuevas propuestas no ocurrió hasta después de 1936, año de aparición de una obra escrita en inglés por un autor de

[27] Un ejemplo claro de sus limitaciones era el presupuesto de la total independencia y racionalidad* del individuo, base de todo el edificio teórico neoclásico. Esa perspectiva tenía como consecuencia la consideración de los fenómenos económicos que afectaban a la sociedad en su conjunto como meras agregaciones (sumas) de los comportamientos separados de los individuos. Si este supuesto era defendible en épocas de Jevons*, se volvió difícilmente sostenible después de que Durkheim demostrara el fuerte contenido social del comportamiento individual. Sin embargo estas nuevas evidencias afectaron muy poco a la teoría económica y el paradigma neoclásico siguió desarrollándose en sus diversas variantes.

Cambridge*. Se trata de la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, de John Maynard Keynes*. En ella, sin abandonar explícitamente la tradición marginalista (no podía ser de otra manera tratándose de la herencia de Cambridge) se construye una teoría directamente sobre variables que provienen de una consideración global de la actividad económica, si no rompiendo, al menos prescindiendo del individualismo metodológico*.

Con el transcurso del tiempo esta nueva teoría se desarrolló conviviendo con la vieja tradición neoclásica, por lo que se fue acuñando la denominación de Macroeconomía* para indicar que en nuestra perspectiva nos ocupamos de fenómenos globales, que afectan a la sociedad en su conjunto, dejando el nombre de Microeconomía para aquella teoría que se elabora en torno de las unidades económicas[28]. La Macroeconomía es, pues, un enfoque centrado en las grandes variables que expresan la actividad económica, considerándola como un conjunto. Esas variables son, por ejemplo: el nivel de producción, de RN, de ocupación de los recursos productivos, de precios, de distribución de los recursos, etc. En cuanto a los problemas que enfrenta esta disciplina, son básicamente de cuatro tipos: 1) la determinación de las variables pertinentes; 2) su evolución; 3) las relaciones recíprocas que mantienen; y 4) las acciones tendentes a modificarlas. Nos estamos refiriendo a un conjunto irreductible a sus partes, es decir a un sistema* cuya situación y evolución responde a invariantes. Éstas, con todas las restricciones pertinentes por tratarse de una ciencia social, son la médula de la teoría macroeconómica.

La complejidad de las variables implicadas y de sus relaciones ha obligado a los economistas a aplicar la abstracción*, es decir a configurar esquemas más sencillos del funcionamiento de la economía para analizar de manera más concreta su comportamiento. Estos esquemas reciben el nombre de modelos* teóricos. En las próximas páginas iremos construyendo nuestro modelo macroeconómico añadiéndole progresivamente elementos que lo harán al tiempo más complejo y más cercano a la realidad. Nuestro reto (y el de los economistas en general) será alcanzar un nivel de complejidad adecuado; ni muy poca, dejando fuera fenómenos importantes ni demasiada, dificultando la comprensión y la elaboración de conclusiones útiles.

[28] Esta nueva perspectiva es un mero cambio de enfoque del objeto de estudio. Ahora se trata de sacar nuevas conclusiones *técnicas* sobre los agregados económicos, manteniendo el análisis en el interior del sistema, es decir, considerando como dadas las relacione sociales y políticas derivadas del entramado económico y sus influencias recíprocas. En las páginas que siguen desplegaremos una síntesis del análisis

II.2. Primer paso: renta, producción y gasto en una economía cerrada sin sector público

II.2. 1. Equivalencia entre renta, producto y gasto.

Consideramos una economía formada por dos tipos de agentes económicos: productores y consumidores. El punto de partida del enfoque macroeconómico es el estudio de los flujos que se establecen entre ellos, y que se representa en la figura 2.1 (recuérdese la figura 1.1).

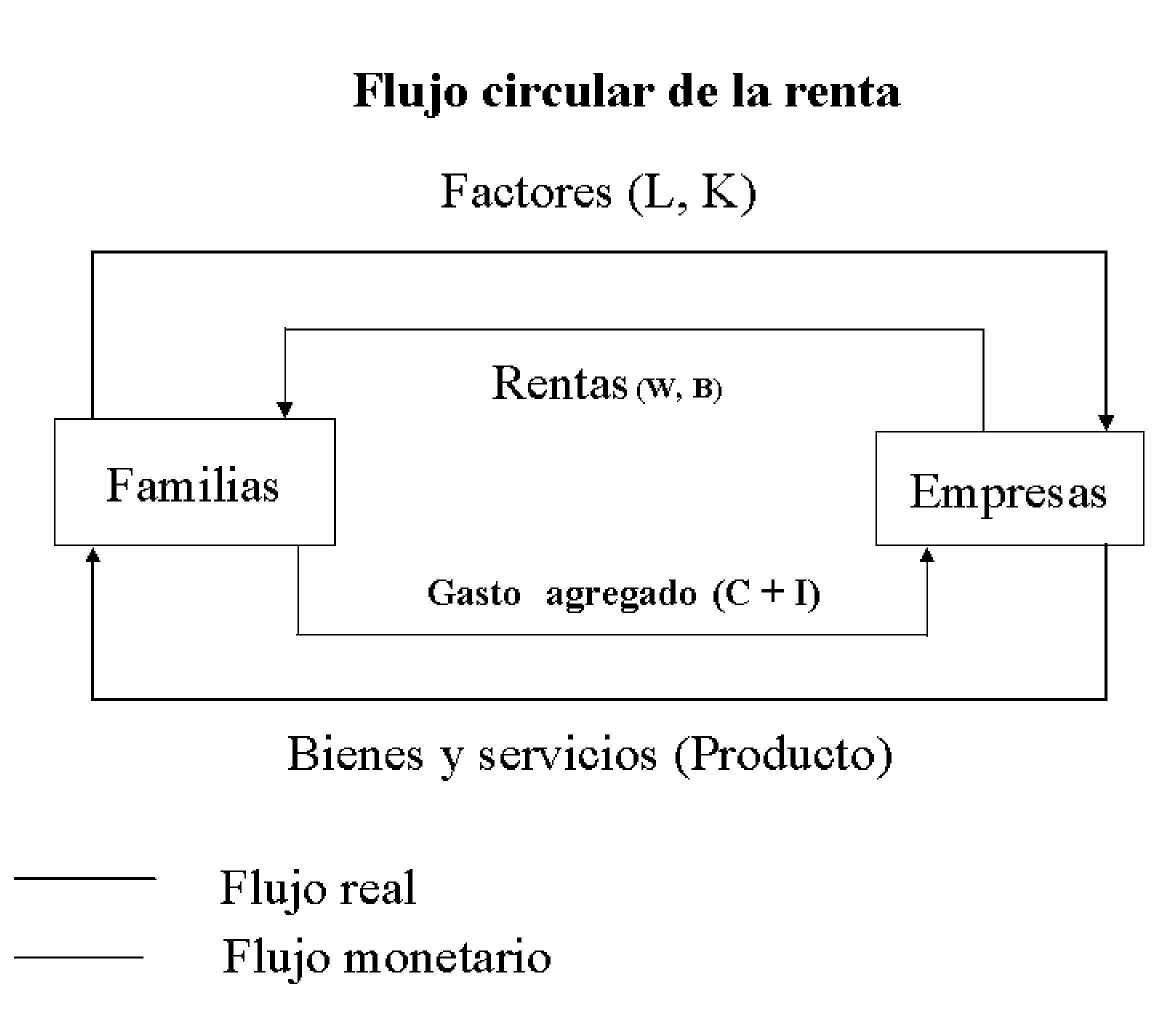


Figura 2.1. El flujo circular de la renta
(donde C: consumo; I: inversión; L: trabajo; K: capital; W: salarios; B: beneficios)

En nuestro esquema, las empresas* son las unidades encargadas de utilizar recursos para producir bienes y servicios. Esos recursos son los *factores productivos**. Son recursos naturales, disponibles en el medio geográfico en que se desenvuelve la economía; fuerza de trabajo* (FT), caracterizada por su cualificación; y capital productivo, ya sea capital

---

macroeconómico, deteniéndonos en sus puntos nodales y señalando, cuando sea necesario, sus

fijo*, constituido por inmuebles y maquinaria, o capital en existencias (circulante*), del que forman parte las materias primas adquiridas pero todavía no utilizadas por la empresa, los bienes en proceso de producción y los bienes terminados aún no vendidos. La cantidad total de bienes y servicios producidos por las empresas es el *producto* de nuestra economía. Esta es, acaso, la magnitud fundamental del cuadro macroeconómico, ya que refleja el resultado del esfuerzo productivo de la sociedad[29].

Los factores productivos son proporcionados por sus propietarios, las economías domésticas, a cambio de los bienes y servicios recibidos de las empresas. Este intercambio* no se realiza directamente (a menos que estemos hablando de economías primitivas) sino mediado por un equivalente que lo facilite y agilice: el dinero*. Así encontramos las contrapartidas monetarias de tales prestaciones. Las familias perciben el pago correspondiente a los servicios* prestados por los factores productivos: salarios*, intereses* y beneficios*. Estas partidas configuran la *renta* de la sociedad. Por otro lado, pagan a las empresas cantidades diversas por los bienes y servicios que reciben de ellas, es el *gasto*. De aquí deducimos las primeras igualdades macroeconómicas fundamentales. La renta es la contrapartida monetaria del uso de los factores y el gasto no es otra cosa que esa cantidad utilizada en la adquisición del producto. Por tanto:

Renta = Gasto = Producto

Esta equivalencia, aparentemente simple, requiere al menos dos aclaraciones. En primer lugar, hay que subrayar que se trata de *flujos** económicos, es decir cantidades obtenidas a lo largo de un período de tiempo y no de un fondo acumulado. Estos fondos o *stocks**, como por ejemplo el capital productivo acumulado por una economía hasta determinado momento, proceden justamente de una derivación del flujo producido en cada período[30]. La segunda aclaración se refiere a la equivalencia entre las variables. Ya que el producto

---

limitaciones para la comprensión más profunda de los fenómenos estudiados.

[29] Éste es un esquema muy simplificado de los intercambios económicos que se realizan en la sociedad. No tiene en cuenta la producción *intermedia* que se realiza entre empresas y constituye una parte creciente del producto (véase la Introducción). Tampoco contempla el intercambio de bienes y servicios realizado entre familias (y al interior de las mismas, como el trabajo doméstico*). Por tanto, una mejor comprensión de lo que ocurre en el interior de estos agentes requiere aproximaciones distintas, como, por ejemplo, a través de tablas intersectoriales (véase insumo-producto*). Sin embargo, el esquema es suficiente para presentar los grandes agregados que serán la materia de nuestro análisis.

[30] Aquí debemos señalar una diferencia fundamental entre estos tipos de variable. Las variables-flujo hacen referencia a la corriente de la magnitud considerada por unidad de tiempo. Por ejemplo, una corriente de bienes y servicios o monetaria. La renta, el gasto y el producto son variables-flujo. Las variables-fondo aluden a una cantidad acumulada hasta un determinado momento, por ejemplo el capital de que dispone una

está configurado por bienes y servicios de diversa naturaleza, la igualdad se verifica en la medida en que asumamos que el producto está expresado en cantidades monetarias definidas por el precio de los bienes y servicios, alcanzado en el mercado.

Tal como dijimos, la renta es el flujo de recursos que las familias obtienen por la utilización de los factores productivos que poseen (trabajo y capital). Esos recursos pueden tener dos usos: pueden ser destinados a satisfacer las necesidades corrientes de las economías domésticas, es decir al *consumo**, o a la formación de un stock que permita satisfacer necesidades futuras, renunciando a las presentes, es decir al *ahorro**. El ahorro proviene tanto de las economías domésticas como de las empresas. Estas últimas lo hacen reteniendo una parte de sus beneficios* (beneficios no distribuidos). Por tanto podemos expresar la renta de la siguiente forma:

$$Y=C+S,$$

donde Y es la renta, C el consumo y S el ahorro. Por otra parte, el gasto puede destinarse al *consumo* de bienes y servicios o bien a mantener y ampliar el fondo de riqueza* que hace posible a su vez mantener o ampliar el flujo de producción, es decir a la *inversión**. Descomponiendo el gasto podríamos expresarlo de la siguiente forma:

$$G=C+I,$$

donde G es el gasto, C el consumo e I la inversión.

II.2.2. Principales macromagnitudes

Observando la figura 2.1 vemos que se puede medir el producto, la renta y el gasto de una sociedad "cortando" en las respectivas líneas y midiendo el flujo correspondiente. A partir de las facturas de todos los pagos y de las inversiones realizados por los consumidores se obtiene el gasto total, de la contabilidad de la producción de todas las empresas que actúan en la economía obtenemos el producto y de las declaraciones de renta de todos los ciudadanos se extrae la renta total de esa sociedad. De la igualdad entre las variables, concluimos que el resultado obtenido por los tres métodos debería ser el mismo. El gasto tiene, tal como vimos, dos componentes (G=C+I). Para el producto será:

---

economía en un determinado instante.

$$P=VA_1+VA_2+VA_3,$$

donde VA_1 es el valor añadido por el sector primario (agricultura, ganadería y sectores extractivos de recursos naturales: pesca, minería, forestal, etc.); VA_2, el del sector secundario (industria); y VA_3, de los servicios. Hablamos de valor añadido y no de producto de las empresas porque al medirlo en términos monetarios, cuando consideramos el producto de una empresa incluimos contablemente las cantidades que paga la empresa en concepto de materias primas y bienes intermedios* para la producción. Cuando al valor de la producción (medido a través de sus precios en el mercado) se le resta el valor de esos bienes se obtiene el *valor añadido* por la empresa. El producto así medido se denomina *Producto Interior Bruto** (PIB). Al realizar la producción, el capital productivo utilizado sufre un desgaste y además va quedando rezagado respecto de nuevas técnicas productivas más eficientes. Decimos que el capital sufre una *depreciación**. Este deterioro debe ser tenido en cuenta para asegurar el mantenimiento de la capacidad productiva. Si deducimos del PIB el valor de la depreciación o consumo del capital fijo (CCF, correspondiente a máquinas e instalaciones) obtenemos el *Producto Interior Neto* (PIN), más útil en términos económicos porque es el que está disponible asegurando el mantenimiento de la capacidad productiva.

Por su parte, la renta será:

$$Y=W+B,$$

donde W representa los sueldos y salarios obtenidos como retribución del factor trabajo y B los beneficios empresariales y también las rentas de la tierra, los intereses sobre el capital, así como los alquileres pagados. La renta, al igual que el producto, puede considerarse en términos brutos o netos, teniendo en cuenta el CCF; pero al hablar de ella nos referimos generalmente a la renta neta, que corresponde al Producto Interior Neto.

$$PIN \equiv PIB\text{-}D \equiv Y,$$

donde D es el CCF. Sin embargo, la renta disponible* por las familias es menor debido a que parte de los beneficios de las empresas no se distribuyen, por tanto:

$$Y = Y_d+B_s$$

$$Y_d= Y - B_{s,}$$

donde Y_d es la renta disponible por las familias y B_s los beneficios no distribuidos. Estas cantidades constituyen el ahorro de las empresas.

II.2.3. El equilibrio macroeconómico en una economía cerrada

Dada la forma de presentar las variables macroeconómicas, como un flujo, es decir unas como contrapartida de otras, las relaciones entre ellas eran de equivalencia. El producto (medido en unidades monetarias a través de sus precios) equivalía a la renta percibida por las familias y ambas al gasto realizado por estas. Pero en la medida en que analizamos sus componentes la igualdad entre las variables queda condicionada a los valores que tomen aquellos. Esas relaciones serán, pues, las condiciones de equilibrio macroeconómico.

Debemos aclarar que el equilibrio así determinado no significa una situación deseable en sí. La noción de equilibrio económico se refiere a una situación en la que no aparecen tendencias que la modifiquen. En nuestro caso, entendiendo el producto como la oferta, el gasto como la demanda, y la renta como una expresión monetaria de ambas, el equilibrio se conseguirá cuando la renta coincida con el gasto, es decir cuando sea completamente gastada y aquél coincida con el producto. Convirtiendo la anterior correspondencia en igualdad sería:

$$Y \equiv G \equiv P$$

Desarrollando los componentes de Y y G:

$$C+S = C+I,$$

o sea:

$$S = I.$$

Es decir que el ahorro debe ser igual a la inversión para que toda la renta sea gastada y el flujo circular continúe sin alteraciones. La sencillez de la condición de equilibrio se debe a la simplificación inicial del modelo, en el que no incluimos Estado ni sector exterior. La renta de equilibrio (aquélla para la que se cumple la condición) define el nivel de producción y de gasto en el que se mantendrá la economía si ninguna intervención externa tiene lugar. En ese punto puede haber desempleo, pobreza o un nivel de bienestar por debajo de las potencialidades de la economía. La representación gráfica del equilibrio macroeconómico puede realizarse mediante un diagrama como de la figura 2.2, en el que se representa el nivel de renta en el eje de abscisas (que coincide con el correspondiente nivel de producción) y el gasto en el eje de ordenadas.

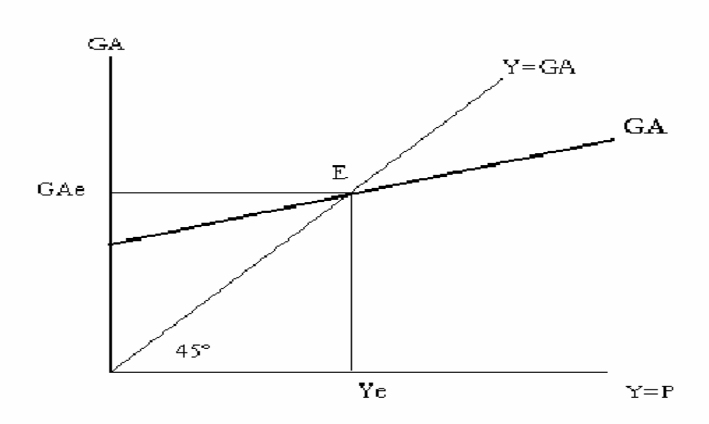


Figura 2.2. Equilibrio macroeconómico

Si suponemos escalas similares, los distintos puntos de equilibrio posibles configurarán una semirrecta que comienza en el origen y tiene una inclinación de 45º (la bisectriz del cuadrante). Lógicamente, el equilibrio del sistema se alcanzará en el punto en que la función* de gasto agregado alcance un valor igual a la renta, es decir donde corte a la recta de 45º (punto E). El nivel de renta Y_E corresponde a un determinado nivel del producto, es decir de utilización de los recursos productivos de la economía. Por tanto corresponde a un determinado nivel de empleo que no coincide necesariamente con el pleno empleo*.

La función de gasto agregado tiene tres características fundamentales: 1) tiene pendiente positiva: cuando aumenta la renta el gasto también aumenta, al haber más recursos disponibles; 2) el gasto aumenta proporcionalmente menos que la renta porque una parte de la misma se destina al ahorro (por tanto la pendiente de la recta de gasto agregado es menor que la de 45º, es decir que su representación es más plana); 3) aunque la renta fuese nula, la función de gasto agregado tendría un valor positivo ya que es necesario realizar algún gasto para vivir (en ese caso se debería recurrir al ahorro anterior o al crédito*): por eso en el gráfico la recta de gasto agregado parte siempre de un valor positivo de la ordenada. De estas características concluimos que la curva de gasto agregado corta siempre a la recta de 45º. Ese punto de intersección representa el equilibrio

macroeconómico, es decir aquél en el que el gasto y la renta se igualan y el flujo macroeconómico continúa sin alteraciones.

Analicemos por qué el equilibrio se produce en el punto E (figura 2.3). Supongamos inicialmente que el nivel de renta (y producto) de la economía (por ejemplo, Y_1) es menor que Y_E. En ese caso el gasto GA_1 es mayor que la renta Y_1 y el producto equivalente, por lo que la presión sobre los bienes disponibles agota las existencias. Las empresas estarán dispuestas a aumentar su producción o emprender nuevas actividades (suponemos que son precio-aceptantes*), para lo que realizarán nuevos pedidos de materias primas, bienes de equipo y trabajo. De esta manera incrementarán la renta, que se desplazará a la derecha en el gráfico. A medida que se incrementa la producción y la renta, la diferencia entre ésta y el gasto se reduce. Por otra parte, en el caso de que la renta y la producción fuesen mayores que las de equilibrio (Y_2 en el gráfico), aquellas serían mayores también que el gasto agregado GA_2. Se produciría un excedente* de bienes que incrementaría las existencias de las empresas. Estas reducirían la producción, con su impacto sobre las rentas, que caería hasta igualarse con el gasto en Y_E.

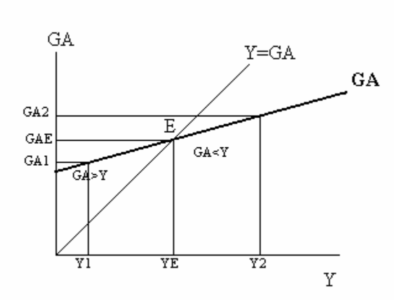


Figura 2.3. Dinámica del equilibrio macroeconómico

Cuando hayamos estudiado las funciones de ahorro e inversión estaremos en condiciones de analizar el equilibrio en relación con la condición que plantea la igualdad entre ambas variables. Hasta ahora hemos tratado al gasto agregado en su conjunto,

prescindiendo de las variables que lo componen. Seguidamente desglosaremos esos componentes para profundizar en el análisis.

II.2.4. La función de consumo

Tal como hemos visto, un componente importante del gasto agregado es el consumo. Representa la adquisición de bienes y servicios por las familias para satisfacer sus necesidades. La decisión de consumir, es decir de destinar renta a la satisfacción de necesidades presupone otra decisión: la de ahorrar, ya que las partidas que no se dedican al consumo necesariamente se ahorran.

La cantidad de renta destinada al consumo varía con las variaciones de aquella. Normalmente se acepta la idea de que a medida que aumenta la renta una parte mayor de la misma se destina al ahorro. Ello se debe a que con los primeros tramos de renta se satisfacen las necesidades más imperiosas y a medida que la renta crece se van atendiendo necesidades menos urgentes. Los últimos tramos ya no se utilizarán para satisfacer necesidades presentes, sino futuras. Diríamos que la demanda de ahorro es elástica respecto de la renta. Al aumentar ésta, el ahorro aumenta más que proporcionalmente. Con el consumo ocurre lo contrario.

La función de consumo es, pues, la relación ente consumo agregado y renta agregada. Su pendiente representa la propensión marginal a consumir* (PMC). Se podría definir, por tanto como la cantidad en que aumenta el consumo al aumentar la renta en una unidad. En los niveles de renta de los países desarrollados esa fracción está entre 0,90 y 0,95 aproximadamente. La figura 2.4 representa la función de consumo, de acuerdo con lo dicho. La recta de consumo corta al eje de ordenadas en un valor positivo debido a que, aunque la renta sea 0, resulta imperioso consumir algo, recurriendo al endeudamiento. Ese consumo correspondiente a una renta nula (segmento OA) se denomina *consumo autónomo*. Suponemos por ahora en nuestro modelo que sólo hay consumo, es decir que es el único componente del gasto agregado. El equilibrio se obtendría en el punto en que se igualen la renta y el consumo, cosa que ocurre en E, correspondiente a los valores Y_e y C_e, (correspondiente también en este caso a GA_e).

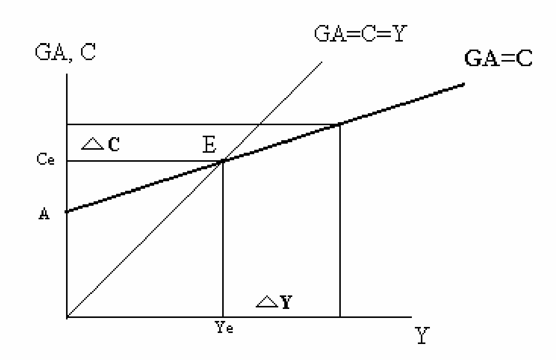


Figura 2.4. Determinación del equilibrio macroeconómico a partir de la función de consumo.

La pendiente de la recta de consumo puede expresarse como:

$$pte_C = \Delta C / \Delta Y = PMC \qquad (1)$$

Sabemos que lo que no se consume se ahorra. El ahorro será entonces, S=Y-C, y podemos definir la propensión marginal al ahorro (PMS) como la cantidad ahorrada por cada unidad de aumento de la renta.

$$PMS = \Delta S / \Delta Y \qquad (2)$$

Combinando (1) y (2) tenemos:

$$PMC + PMS = \Delta C / \Delta Y + \Delta S / \Delta Y = (\Delta C + \Delta S) / \Delta Y = \Delta Y / \Delta Y = 1$$

Es decir:

$$PMC + PMS = 1$$

Podría pensarse, en principio, que una economía que ahorra más tendrá mejores condiciones para crecer. Sin embargo esta apreciación es engañosa. Si partimos de una situación de equilibrio (es decir en la que el ahorro y la inversión son iguales) y por alguna razón las familias alteran sus hábitos para ahorrar una parte mayor de su renta (S>I), el consumo disminuye y con él la demanda agregada. Las empresas disminuyen su

producción para ajustarse a la nueva demanda, con lo que se produce una disminución de la renta. Al caer la renta desciende también el ahorro hasta que coincide nuevamente con la inversión (S=I), pero ahora a un nivel de actividad menor. Esta situación de denomina *paradoja de la frugalidad** y nos advierte de que es erróneo pretender la superación de situaciones de recesión* induciendo al ahorro.

Aunque la renta presente (es decir la del período de tiempo a que se refiere el flujo estudiado) es el determinante principal del consumo y, por tanto del ahorro, no deben olvidarse otros factores que influyen en su determinación y pueden alterar ligeramente el modelo expuesto[31]. Por último, existen algunas teorías que explican el comportamiento de los consumidores de acuerdo con una estrategia de consumo orientada al futuro y no tanto a la renta presente. Milton Friedman* planteó la teoría de la *renta permanente**, según la cual las personas ahorran durante los años en que perciben ingresos que consideran altos con el fin de mantener su nivel de consumo en aquellos que consideran de bajos ingresos. La renta permanente sería la renta media que percibe a lo largo de su vida[32].

---

[31] En primer lugar el nivel de renta afecta la propensión marginal al consumo debido a que este es proporcionalmente menor a medida que aumenta aquélla. Es decir que el ahorro es elástico respecto de la renta. Con los primeros tramos de renta se van satisfaciendo las necesidades más imperiosas; por lo que podemos afirmar que la decisión de ahorro, es decir de no-consumo, se toma cuando las necesidades básicas han sido satisfechas. Con los nuevos tramos de renta las familias son menos proclives a incrementar el consumo de bienes de primera necesidad que a destinarlos a bienes más sofisticados y en su caso al uso más prescindible: el ahorro. La distribución de la renta es otro determinante del consumo. Hemos visto que el nivel de renta influye en la proporción entre consumo y ahorro. La concentración de la renta en un segmento pequeño de la población generará más ahorro (debido a la elasticidad de este respecto de la renta) y menos consumo relativo que una distribución más igualitaria. Los tipos de interés también afectan, ya que si éstos aumentan, los consumidores tendrán que hacer más gasto para obtener los mismos bienes y retraerán su consumo. Por otro lado, sus ahorros se volverán más rentables y tenderán a ahorrar más. Si los tipos de interés descendieran se produciría el efecto contrario. También influyen sobre el consumo las *expectativas** sobre la evolución futura de los precios. Si estas inducen a los consumidores a pensar en un aumento futuro de los precios los moverán a consumir más en el presente; con el correspondiente retraimiento del ahorro. Si la expectativa es de disminución de los precios el comportamiento del consumidor será el contrario.

[32] Franco Modigliani* sintetizó más esta idea en su teoría del *ciclo vital**, en la que sostiene que el referente básico del consumidor es mantener a lo largo de la vida el mismo patrón de consumo, por lo que durante su vida activa ahorrará para que la jubilación no signifique un retroceso en el nivel económico. Estas teorías suponen que la alteración a corto plazo del nivel de renta no tendría la repercusión en el consumo que planteábamos en el modelo general. Sin embargo, al analizar la evolución del consumo de algunos bienes, como los de consumo duradero (coches, electrodomésticos, etc.) se observa una tendencia que acompaña al nivel de renta. Asimismo, para los sectores sociales o en aquellas sociedades con niveles bajos de renta, la dificultad para acudir al crédito y mantener así el patrón de consumo, provoca una disminución del mismo con la disminución de la renta. En términos generales puede afirmarse que las teorías de la renta permanente tienen mayor significado cuando se aplica a las rentas altas, mientras la vinculación del consumo a la renta actual es más explicativa cuando se trata de rentas medias o bajas.

II.2.5. La función de inversión

El concepto de inversión se usa con al menos dos significados: 1) Frecuentemente, se refiere a la compra por las economías domésticas de bonos, acciones* y activos financieros* en general, de los que esperan alguna rentabilidad*. En este caso hablamos de *inversión financiera*. 2) En Macroeconomía, se alude a las nuevas máquinas e instalaciones que adquieren las empresas para mantener e incrementar su capacidad productiva. En este caso la denominamos *inversión real*. En realidad se incluyen en esta categoría tres tipos de partidas: la que se destina propiamente a la adquisición de plantas y equipos (capital fijo), la que se destina a existencias, ya sean de materias primas, bienes intermedios o productos terminados (capital circulante) y, finalmente la que se aplica a la construcción de viviendas e infraestructuras (capital social).

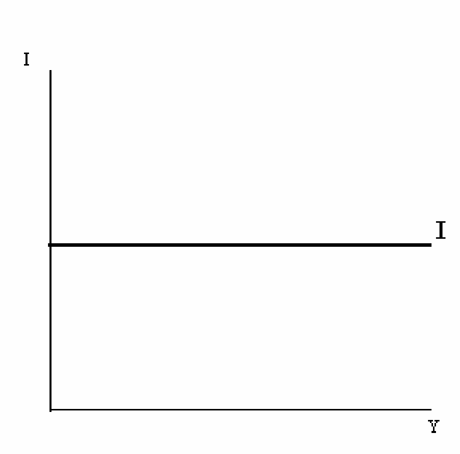


Figura 2.5. Función de inversión

La inversión real tiene una evolución más compleja que el consumo ya que no depende de la renta, sino de otros factores que la hacen muy volátil e inestable. Además, sus fluctuaciones tienen efectos muy importantes en la producción y la renta. Al no depender de la renta presente, la función de inversión será una constante, tal como se ve en la figura 2.5 (para cualquier nivel de renta la inversión es la misma, ya que depende de factores exógenos).

Al sumar la demanda de inversión al consumo tenemos completada la función de gasto agregado de acuerdo con nuestro modelo inicial. El gasto agregado resultante es la suma de los niveles de consumo e inversión para cada nivel de renta. Es decir:

$$GA = C + I$$

Por ser la inversión una constante, la recta resultante tiene la misma inclinación que la de consumo, es decir, la definida por la PMC, pero se desplaza hacia arriba en una cuantía equivalente a la demanda de inversión. El resultado puede verse en la figura 2.6, nos permite descubrir una de las propiedades fundamentales de la inversión, que la convierte en una variable fundamental del cuadro macroeconómico. Vemos que la variación de la inversión (ΔI) provoca una variación mayor de la renta (ΔY). Este resultado se denomina *efecto multiplicador** y se explica por los sucesivos gastos en consumo que genera la inversión.

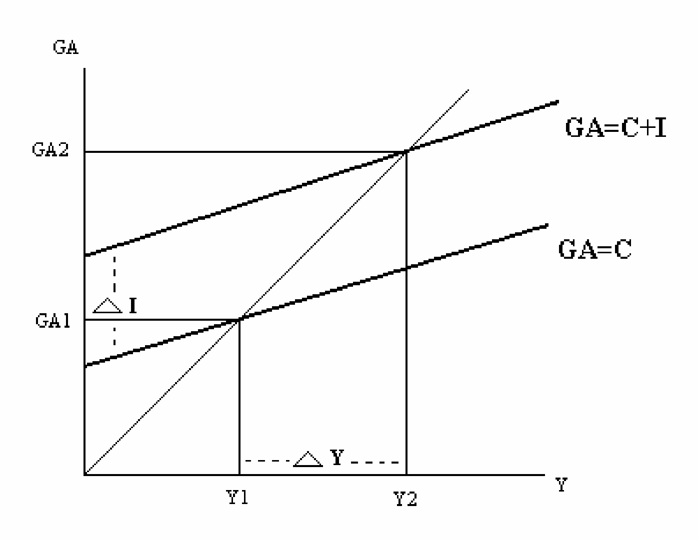


Figura 2.6. Equilibrio macroeconómico incluyendo la función de inversión.

Supongamos un incremento de la inversión de 1000 unidades monetarias (1000 UM), por ejemplo, en la construcción de una fábrica. Las rentas pagadas (directas y a través de las compras realizadas) se convertirán en consumo y ahorro de acuerdo con la PMC de esa

sociedad. Si ésta fuera 0,9 la proporción sería 900 UM (1000*0,9) en consumo y 100 en ahorro. Las 900 UM consumidas se convierten a su vez en rentas que serán gastadas de acuerdo con la PMC, es decir, 810 UM (900*0,9) en consumo y 90 UM en ahorro. La cadena se repite hasta que la renta destinada a consumo llega a cero. El volumen de renta generada será la suma de todas las rentas parciales:

$$\Delta Y = 1000 + 900 + 810 + 729 + 656{,}1 + ...$$

o sea:

$$\Delta Y = 1000 + 1000*0{,}9 + 1000*0{,}9^2 + 1000*0{,}9^3 + 1000*0{,}9^4 + ...$$

Sacando factor común, $\Delta Y = 1000\ (0{,}9^0 + 0{,}9^1 + 0{,}9^2 + 0{,}9^3 + 0{,}9^4 + ...)$, lo que tenemos es una progresión geométrica infinita de razón constante cuya expresión es: $\Delta Y = 1000 * [1/(1-0{,}9)]$ (1). Es decir, generalizando será:

$$\Delta Y = \Delta I * [1/(1\text{-PMC})],$$

donde [1/(1-PMC)] es el multiplicador *m* de la inversión. Por tanto[33]:

$$m = 1 / (1\text{-PMC})$$

Hemos dicho que la inversión no depende de la renta actual y sabemos que su variación produce grandes fluctuaciones en la renta. A continuación reseñaremos algunos de los factores que influyen en su cuantía y evolución. La inversión es una acción orientada al futuro en la medida que sus rendimientos no se recogen hasta pasado un tiempo. Por tanto las empresas deben realizar predicciones sobre la evolución de los mercados de sus productos. Asimismo deben vislumbrar la tendencia de precios (considerando el efecto de la inflación*) y costes, de ingresos y gastos, teniendo en cuenta especialmente el precio del dinero (tipo de interés*). Este conjunto de perspectivas sobre la evolución del entorno económico se denominan *expectativas** y juegan un papel muy importante en la determinación del nivel de inversión. Las variaciones del tipo de interés *r* tienen gran importancia en la medida en que los empresarios suelen recurrir al crédito para materializar sus proyectos de inversión. Una subida de tipos reales (los nominales una vez descontada la inflación) actúa como un incremento de costes y merma los beneficios futuros; por tanto

[33] En el ejemplo propuesto, de (1) obtendríamos que *m*=10, es decir que por cada unidad monetaria invertida el incremento de la renta es de diez UM, o sea que se multiplica por diez. Es decir que el impacto en la renta del aumento de la inversión será: $\Delta Y = m\ \Delta I = 10\ 1000 = 10000$ UM. Este efecto explica la importancia de la inversión en la determinación de la renta y la posibilidad de conseguir resultados macroeconómicos con políticas que la propicien. Asimismo se pone en evidencia la grave consecuencia de una disminución de la

se refleja en una disminución de la inversión. Ambas variables presentan una relación inversa, como se observa en la figura 2.7, que ilustra cómo una disminución del tipo de interés (r) repercute en un aumento de la inversión (I). Sin embargo se acepta que la curva de inversión es inelástica, es decir casi vertical. Por tanto hay que bajar mucho el tipo de interés para conseguir un incremento débil de la inversión.

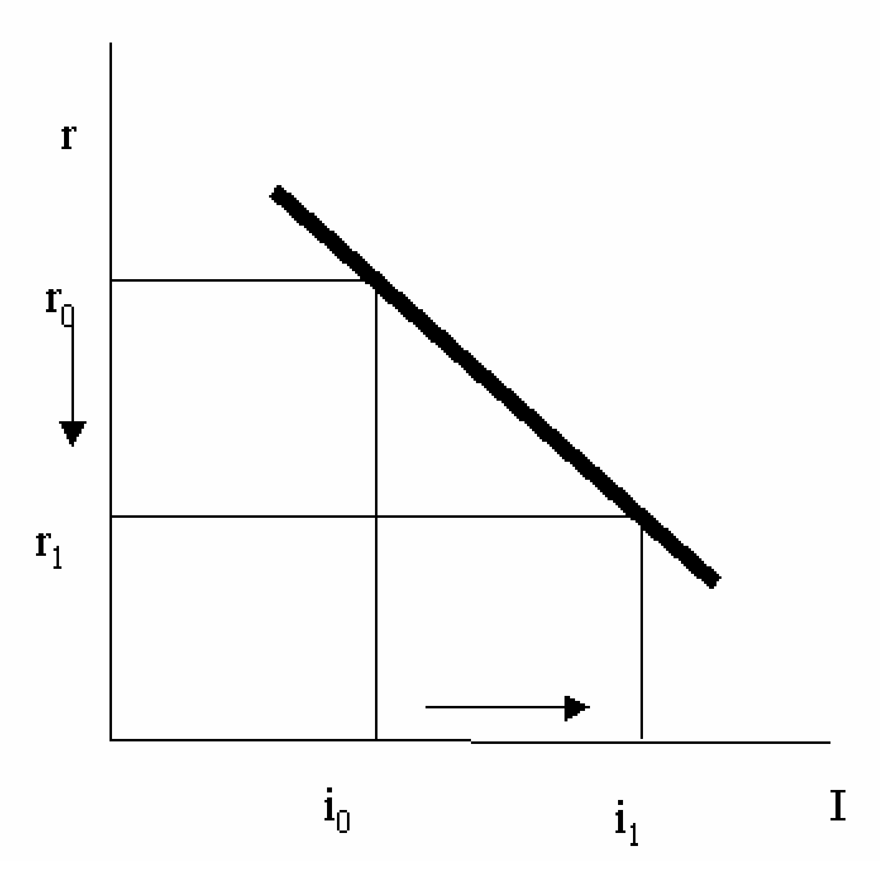


Figura 2.7. Relación entre inversión y tipo de interés.

Otro factor que influye sobre la decisión de invertir es la expectativa sobre la *disponibilidad de fondos para el crédito*. Si las empresas prevén una escasez de fondos, disminuirán la inversión para disponer de recursos líquidos y enfrentar los costes. La repercusión en el gasto agregado y en la renta a través del efecto multiplicador harán que ésta caiga, la predicción se vea cumplida, la inversión vuelva a disminuir y la economía entre en una espiral recesiva. Otros elementos que afectan a la *rentabilidad de los proyectos empresariales* e influyen en la decisión de invertir son las previsiones sobre la demanda, sobre los costes de producción (especialmente los costes laborales) y sobre los impuestos.

---

inversión, ya que el efecto multiplicador actúa en los dos sentidos. Si disminuye la inversión, el resultado será

II.3 Análisis de una economía cerrada con sector público

II.3 1. El Estado* y la economía

Hasta ahora menos considerado un modelo de análisis con sólo dos actores: productores y consumidores. En este apartado incluiremos un tercer agente económico, dando un paso más en la aproximación del modelo a la realidad: el Estado o *sector público*. Desde la misma aparición del capitalismo*, el Estado ha tenido diferentes grados de presencia en la economía (véase el capítulo VII) y en buena medida esa interrelación ha dado una característica distintiva a los diferentes momentos históricos. Las relaciones entre el ámbito político y el económico (si es que podemos hablar de un ámbito meramente económico) han oscilado desde la retracción de lo público, dejando a las fuerzas del mercado asignar los recursos y repercutir así fuertemente en los resultados económicos y sociales (contextos liberales*), a una mayor injerencia del Estado en la vida económica para conseguir determinados resultados considerados deseables (contextos de regulación*). Esta cuestión ha dado lugar a uno de los debates más intensos y cruciales desde la aparición del sistema capitalista y la discusión moderna en torno a las cuestiones económicas.

El capitalismo y el Estado moderno nacieron juntos. Durante la época de la llamada *acumulación originaria de capital**, los monarcas que asomaron su poder apenas por sobre las cabezas de sus pares feudales buscaron con las prebendas ofrecidas a determinados grupos sociales el apoyo económico que asegurara su supremacía. La corona y los monopolios* comerciales eran las dos patas del poder en las naciones europeas, y el *mercantilismo** la fórmula que las ligaba. Más tarde, cuando la revolución industrial* y el aumento de la productividad* llevaron la dinámica de crecimiento* desde las compañías comerciales y los bancos* hasta las fábricas, la intervención pública se convirtió en una rémora para las enormes potencialidades del sistema y de la burguesía que lo lideraba. Entonces la liberalización y el retraimiento del Estado, loados por Adam Smith*, se convirtieron en la base de la teoría económica, como una supuesta situación *natural*. Situación que ya no lo era tanto 70 años después, en épocas de Stuart Mill* y Marx*. En buena medida el liberalismo y su expresión en la economía internacional --el librecambismo*-- eran propuestas que abogaban por formas de relación esenciales para la hegemonía de la potencia mundial, ya que su carácter insular la hacía extremadamente dependiente del comercio. Los países que se fueron industrializando tardíamente, como

---

una caída de la renta en una cuantía mayor ($m * \Delta I$).

Francia, Alemania y EEUU, se apartaron de forma necesaria del liberalismo para fortalecer sus estructuras económicas internas y mejorar la competitividad* de sus industrias. Sin embargo, el mercado volvió a ser el protagonista esencial en la asignación de recursos desde finales del siglo XIX hasta la Gran Depresión de los años 1930.

Cuando la crisis puso en peligro la continuidad del sistema el Estado volvió a aumentar su presencia manteniendo el vínculo entre consumidores y productores, ahora en un contexto hegemonizado por una potencia (EEUU) con abundancia de materias primas y exportadora de capital. La regulación económica alcanzó su mayor nivel, y el Estado asumió un importante papel económico en diferentes ámbitos: 1) como productor de bienes y servicios; 2) como regulador de la actividad económica y social, a través de la creación de normas que regulan las actuaciones de los agentes económicos; 3) mediante la actuación sobre las variables fundamentales del sistema para conseguir resultados deseables en términos de crecimiento económico, empleo, nivel de precios y equilibrio exterior. Éste es el ámbito la *Política económica**.

A lo largo de este período la actuación pública dinamizó el sistema manteniendo niveles adecuados de demanda, de manera que las empresas realizaran beneficios e incrementaran sostenidamente su nivel de actividad y empleo. Por otra parte, se ocupaba de suministrar bienes y servicios cuya provisión no era rentable a corto plazo, y por tanto no eran acometidos por la iniciativa privada, tales como infraestructuras viarias, de comunicaciones, energéticas, servicios sanitarios, educativos, etc. De esta manera se dejaba para la explotación privada aquellos que constituían el segmento fundamental del consumo social y eran más rentables. Mediante este tipo de actuación, el Estado (llamado entonces *Benefactor**) cumplía con las dos funciones esenciales señaladas por O'Connor (1981): *reproducción** --asegurando la continuidad de la acumulación* mediante el incremento sostenido de la tasa de beneficios* y el mantenimiento de las relaciones económicas básicas que caracterizan al capitalismo*-- y *legitimación** (generación de un consenso social en torno al sistema económico mediante la conjunción de expectativas de progreso económico y representación democrática).

Desde los años 70 los términos de la acumulación se han transformado y el papel regulador del Estado ha cambiado. La segmentación* de los mercados y la descentralización productiva han vuelto innecesaria la demanda masiva de bienes

indiferenciados, característica el período de posguerra. Asimismo, la apertura de nuevos mercados en Europa del Este y China por el cambio de sistema y en América Latina por la apertura comercial de la región, refuerzan el predominio de la oferta. La globalización* significa ante todo la mundialización* de la oferta y la penetración de los bienes y servicios dondequiera que haya demanda solvente, más allá de las barreras geográficas o proteccionistas. En el centro del sistema, al no depender tanto de la demanda, el sostenimiento institucional de la acumulación ya no es tan necesario. Además el nivel de acumulación alcanzado permite al capital privado acometer inversiones en sectores que otrora eran considerados poco rentables, como la sanidad, la educación, las infraestructuras, los seguros sociales y las pensiones. De aquí las presiones privatizadoras características de los 90. En la actualidad la rapidez y profundidad de la desregulación* depende en buena medida de su compatibilidad con la función legitimadora, es decir de la forma en que afecte a la equidad y al conjunto de derechos asociados a la convivencia democrática.

Con este recorrido sintético hemos querido poner de manifiesto que Estado y mercado se han articulado históricamente, desde la aparición del capitalismo, con cambiante grado de preeminencia, dependiendo de lo más conveniente para la reproducción* del sistema. Liberalismo* y regulación* han sido siempre funcionales y diríamos consustanciales al capitalismo. Por tanto la oposición mercado-Estado no tiene un carácter absoluto ni se puede analizar de forma ahistórica. No se trata de esferas divergentes y encontradas, sino del ámbito del ejercicio del poder* social. En realidad la dualidad poder político-poder económico responde a una distinción formal, ya que el concepto de poder implicaría las dos dimensiones. Por eso el margen de maniobra de los gobiernos es tan escaso y se refiere a menudo a aspectos poco relevantes respecto de los problemas reales de la sociedad.[34]

II.3.2. Macromagnitudes en una economía con sector público

La inclusión de la actividad gubernamental en nuestro modelo supone que ahora contamos con tres sectores: economías domésticas, empresas y Administración pública. La inclusión del Estado en el modelo económico queda reflejada en la figura 2.8

[34] Así, por ejemplo, aunque el desempleo suele tratarse como el problema social más preocupante las políticas al respecto son tímidas, subordinando ese objetivo a otros que aparecen como menos relevantes como la inflación. También sucede con la contaminación y el deterioro del medio ambiente o con la erradicación del hambre, la desnutrición y las enfermedades infecciosas de los países periféricos.

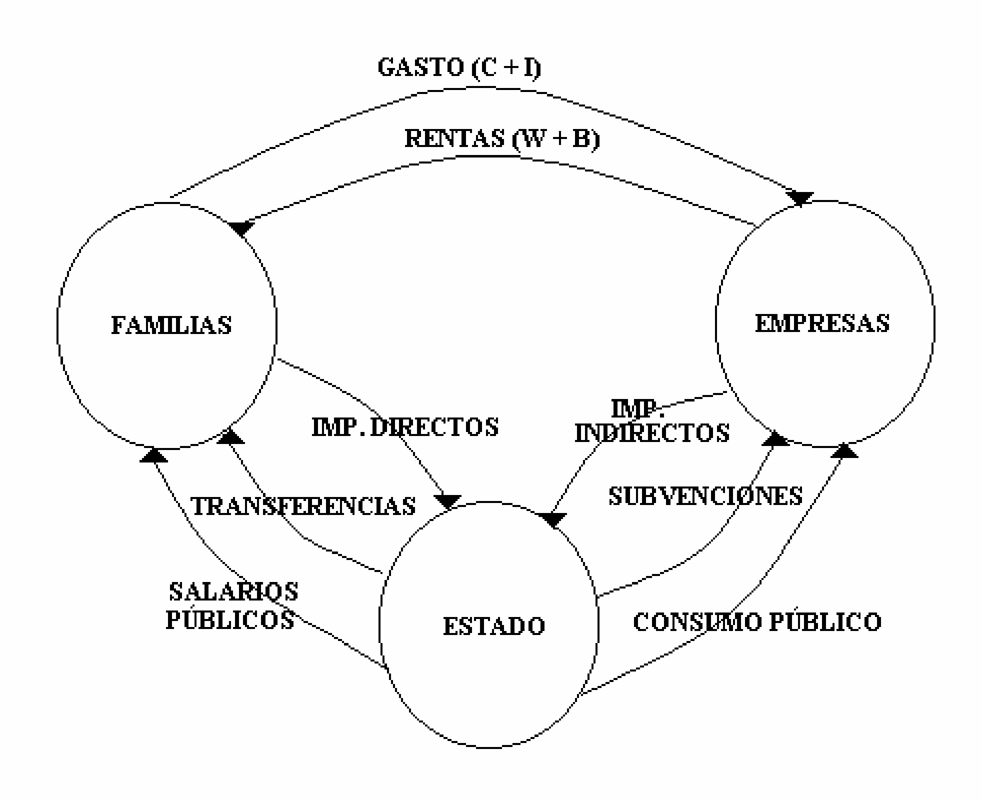


Figura 2.8. Flujo circular de la renta en una economía con sector público

Para llevar a cabo la intervención en la economía (que supone la realización de unos gastos) el Estado debe contar con recursos. Esos recursos provienen de la recaudación de impuestos*. El gasto público se contabiliza normalmente en dos partidas: el gasto corriente* en bienes y servicios, destinado al mantenimiento de las funciones del Estado (educación, defensa nacional, sistema judicial, sanidad, etc.); por otro lado, el gasto de inversión*, cuyo cometido es aumentar la capacidad productiva de la economía e incluye edificios e instalaciones para llevar a cabo las funciones anteriores, vías de comunicación, infraestructuras diversas, etc.

En el nuevo esquema las familias y las empresas deben pagar impuestos*, por lo que ven mermada su capacidad de consumo y ahorro. Los impuestos introducen una diferencia entre el producto medido en términos de costes para las empresas y el resultante de medirlo a los precios con que concurren al mercado. Por eso hablaremos ahora de PIB *a coste de factores* (PIB_{cf}) si lo medimos mediante el valor añadido* por las empresas y PIB *a precios de mercado* (PIB_{pm}) si la medición se hace a través del gasto. La diferencia se

encuentra en los impuestos indirectos* (T_i), que elevan el precio de los productos, y en las subvenciones* (Sb, partidas que el Estado destina a las empresas para estimular determinadas decisiones empresariales o proteger la producción), que permiten reducirlo. Partiendo de estas consideraciones podemos establecer las siguientes igualdades:

$$\sum VA \equiv PIB_{cf}$$

$$PIB_{cf} + T_i - Sb \equiv PIB_{pm}$$

$$PIB_{pm} \equiv GA;$$

donde VA es el valor añadido por todas las empresas; T_i, los impuestos indirectos; y Sb, las subvenciones. En términos netos (es decir, descontando la depreciación), será:

$$PIB_{pm} - D = PIN_{pm}$$

$$PIN_{pm} - T_i + Sb \equiv PIN_{cf} \equiv Y,$$

donde D es la depreciación del capital utilizado en la producción; y PIN es el producto interior neto. De esta forma, queda establecido el vínculo entre las tres fuentes de medición.

II.3.3. Renta de equilibrio en una economía con sector público

Como las familias y empresas deben pagar impuestos, estos afectan a sus rentas. Por tanto, la renta quedará expresada ahora de la siguiente manera:

$$Y = C + S + T,$$

donde T es la cantidad de la renta que se paga en impuestos. El gasto total, a su vez, se verá aumentado por el que realiza el sector público (G), por lo tanto:

$$GA = C + I + G$$

De ambas expresiones deducimos la nueva condición de equilibrio:

$$Y = GA$$

$$Y = C + I + G$$

Normalmente se acepta que los impuestos recaudados son proporcionales a la renta y que el gasto público es independiente de la misma, decidiéndose por criterios políticos. Además suponemos que el gasto público incluye las transferencias*, es decir cantidades entregadas por el Estado a los particulares (familias o empresas) sin contrapartida. La

intervención del Estado tiene efectos contradictorios sobre la renta. En primer lugar consideraremos el efecto de los impuestos y luego el del gasto. El pago de impuestos supone una desviación de parte de la RN hacia el sector público. Por tanto, ahora la *renta disponible** (Y_d) para gastar en consumo y ahorro disminuirá hasta:

$$Y_d = Y - T$$

Como la recaudación impositiva, T, es una parte de la renta que varía proporcionalmente, podemos expresarla en función de ésta:

$$T = t \cdot Y,$$

donde t es la tasa *media de impuestos*. Es decir, si la expresamos en porcentaje, es el de la renta que se paga como impuestos. La renta disponible será entonces:

$$Y_d = Y - t \cdot Y = Y\,(1 - t)$$

Por ejemplo, en una economía en que la renta fuera 1000 UM, si se destina el 30% a impuestos (t = 0,3), sería:

$$Y_d = 1000\,(1 - 0{,}3) = 1000\ 0{,}7 = 700$$

La renta disponible quedaría en 700 unidades monetarias. Por lo que el impacto en términos de consumo se vería fuertemente mermado. Además esa renta se vería afectada, como sabemos, por la PMC, de forma que la cantidad que se gasta es aun menor. En realidad los impuestos actúan como una disminución de la PMC:

$$PMC = \Delta C / \Delta Y_d = \Delta C / (1 - t)\,\Delta Y,$$

o sea:

$$\Delta C = (1\text{-}t)\ PMC\ \Delta Y.$$

En el ejemplo anterior, si PMC es 0,9 el consumo final resultaría:

$$\Delta C = (1\text{-}t)\ 0{,}9\ 1000 = 0{,}7\ 0{,}9\ 1000 = 630\ UM,$$

es decir, que se consumirían sólo 630 unidades monetarias de las 1000 de renta. La figura 2.9 representa la función de gasto agregado resultante de considerar solamente el cobro de impuestos por el sector público. En la representación gráfica se aprecia que la pendiente*

de la recta de gasto agregado es menor debido a que la PMC disminuye al incluir los impuestos. Al disminuir la pendiente, la recta de gasto agregado corta a la de 45º en un punto más cercano al origen, que corresponde a un nivel de renta menor. Por tanto el equilibrio* macroeconómico se obtiene con un menor nivel de actividad y de empleo (donde ΔY representa la pérdida de renta y su correspondiente repercusión en el empleo).

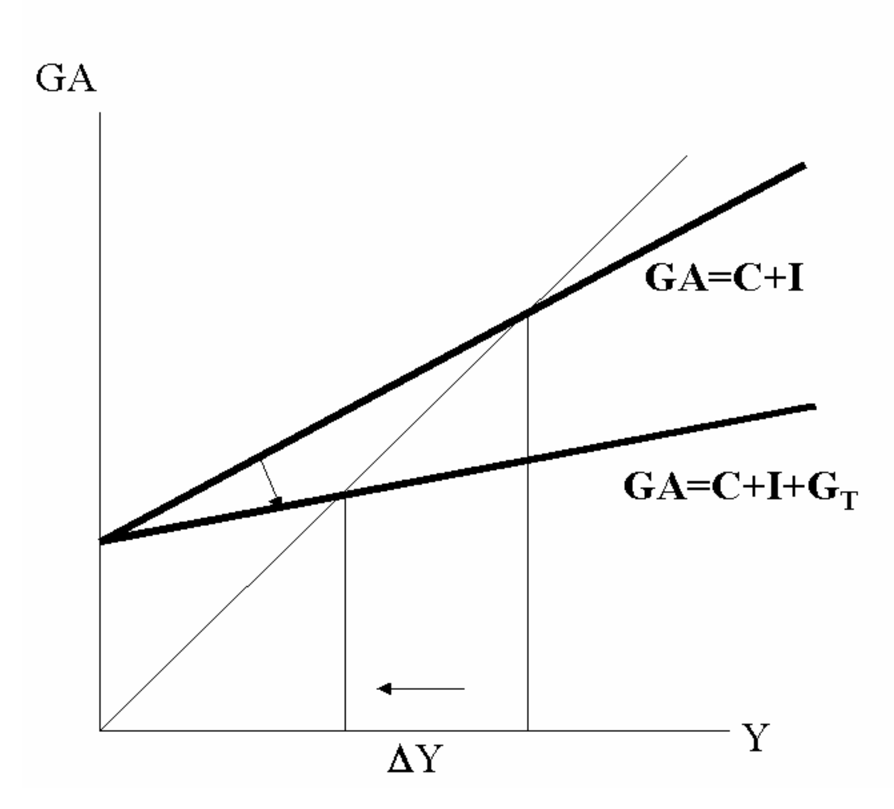


Figura 2.9. Efecto de los impuestos en el gasto agregado.

Sin embargo, la intervención del Estado se completa con la otra cara de la recaudación impositiva: el gasto público. Éste tiene el efecto de una inversión, es decir que por medio de las rentas que el Estado paga directamente (por la contratación de personal) e indirectamente (por la compra de bienes y servicios) se genera una cadena de consumos y rentas similar a la que estudiamos al analizar el efecto de la inversión. A esta repercusión ampliada del gasto en la renta se la denomina *efecto multiplicador del gasto público**. En la figura 2.10 se observa cómo la recta de gasto agregado se desplaza hacia arriba manteniendo la misma pendiente. Ese desplazamiento eleva el punto de intersección con la recta de 45º y aumenta el nivel de renta (y empleo) de la economía en una cuantía mayor que el aumento del gasto (ΔY).

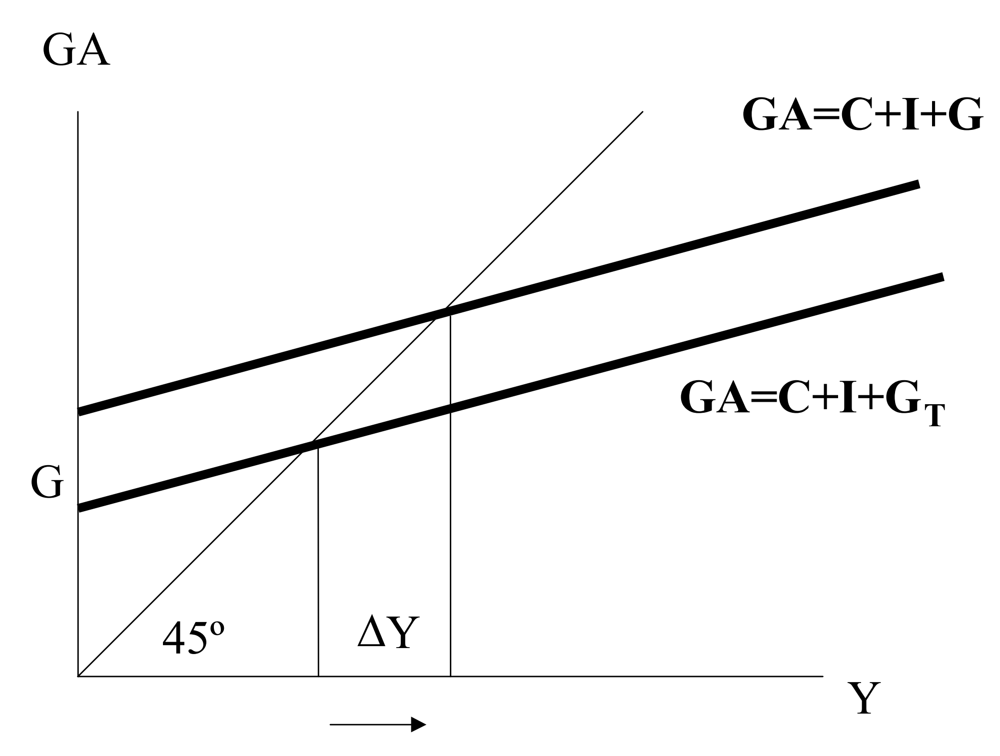


Figura 2.10. Efecto del gasto público en el gasto agregado

El resultado combinado de la intervención pública (cobro de impuestos y gasto público) supone un incremento de la renta respecto de la situación inicial cuya magnitud se expresa en el multiplicador:

$$m = 1 / (1 - [(1\text{-}t)\ PMC])$$

Recordemos que el multiplicador expresa cuántas veces aumentará la renta con cada unidad añadida de inversión o gasto público. Si no hubiera impuestos, el multiplicador sería mayor, tal como el que estudiamos en el epígrafe anterior (así ocurriría, por ejemplo, si el Estado gastara emitiendo nueva moneda); sin embargo, esta situación no suele darse en la realidad y se ha de considerar su efecto atenuado por la carga fiscal. En el ejemplo del apartado anterior, con una PMC=0,9, si consideramos una tasa de impuestos de 0,3 el multiplicador será:

$$m = 1/1 - [(1\text{-}0{,}3)\ 0{,}9] = 1/1 - (0{,}7\ 0{,}9) = 1/0{,}37 = 2{,}7$$

Por tanto el impacto en la renta de un incremento del gasto público (o de la inversión) de 1000 UM será $\Delta Y = m\ \Delta G^{**} = 2{,}7\ 1000 = 2700$ UM, que es muy bajo si lo comparamos con las 10000 UM que resultan en el modelo sin sector público. No obstante, el efecto multiplicador convierte al gasto público en una variable de gran importancia para conseguir el aumento de la renta. Al tratarse de una variable de uso discrecional por parte del gobierno, puede utilizarse para alterar el nivel de demanda agregada*, de renta, de actividad y empleo. Las actuaciones gubernamentales respecto de los ingresos y gastos públicos constituyen la *política fiscal**. Los efectos analizados podrían hacer creer, en principio, que alcanzar máximos niveles de actividad y empleo es simplemente una cuestión de disponer de gasto público, G, para elevar la recta de gasto agregado, GA, hasta conseguir un punto de intersección con la recta de 45º correspondiente a la renta de pleno empleo, Y_{pe}. Sin embargo, en la práctica, la política fiscal se mueve dentro de límites más estrechos[35].

Una restricción muy importante del multiplicador para inducir aumentos de renta viene marcada por el nivel de actividad de la economía. Si ésta se encuentra lejos de su nivel de producción potencial* el incremento del gasto público se manifiesta en un incremento del consumo, la renta, la actividad y el empleo (a menos que el incremento del producto se haya conseguido exclusivamente como resultado de un aumento de la productividad*). En cambio, si se halla cerca del nivel potencial, los incrementos de gasto pueden transformarse en incremento de precios. En la figura 2.11 puede verse este efecto. Ahí tenemos una representación del mercado agregado de bienes y servicios. En las ordenadas se presenta el nivel de precios y en las abscisas el de producto. El punto de intersección entre la oferta agregada (OA) y la demanda agregada (DA) representa el equilibrio del mercado, correspondiente a un determinado nivel de producto (PIB), de renta y de empleo. En la curva OA pueden distinguirse dos zonas: Una zona elástica, en la que para ofrecer cantidades mayores de producto los oferentes tienen que ser compensados marginalmente

[35] En principio, tal como pudimos comprobar, se debe tener en cuenta el efecto de los impuestos directos sobre la renta, que contrarresta los efectos expansivos del gasto. Por otra parte, existen otros impuestos, transferencias, cotizaciones a la SS, subvenciones, etc., que aumentan con el incremento de la RN y afectan directamente a la renta disponible (y por tanto al consumo). Si la renta disponible no aumenta por el resultado combinado de los diversos impuestos y transferencias, no se produce efecto multiplicador alguno. Otro límite que encuentra el uso del multiplicador es la variación de la PMC a medida que aumenta la RN. La teoría y las estadísticas parecen corroborar la idea de que a medida que aumenta la renta los tramos añadidos de ésta se dedican al consumo de bienes suntuarios* (véase el concepto de elasticidad-renta* de la demanda), y finalmente al ahorro (acaso el más suntuario de los usos de la renta disponible). Por tanto, el consumo aumenta menos que proporcionalmente con la renta, y el efecto multiplicador se debilita.

con mayores precios debido a la disminución de la productividad marginal* del trabajo (debido a la ley de los rendimientos decrecientes*). A medida que la producción aumenta y se acerca a la de plena ocupación el trabajo va convirtiéndose progresivamente en un factor más escaso y los salarios monetarios se incrementan rápidamente, por lo cual sólo se ofertaría a precios marginalmente mucho mayores.

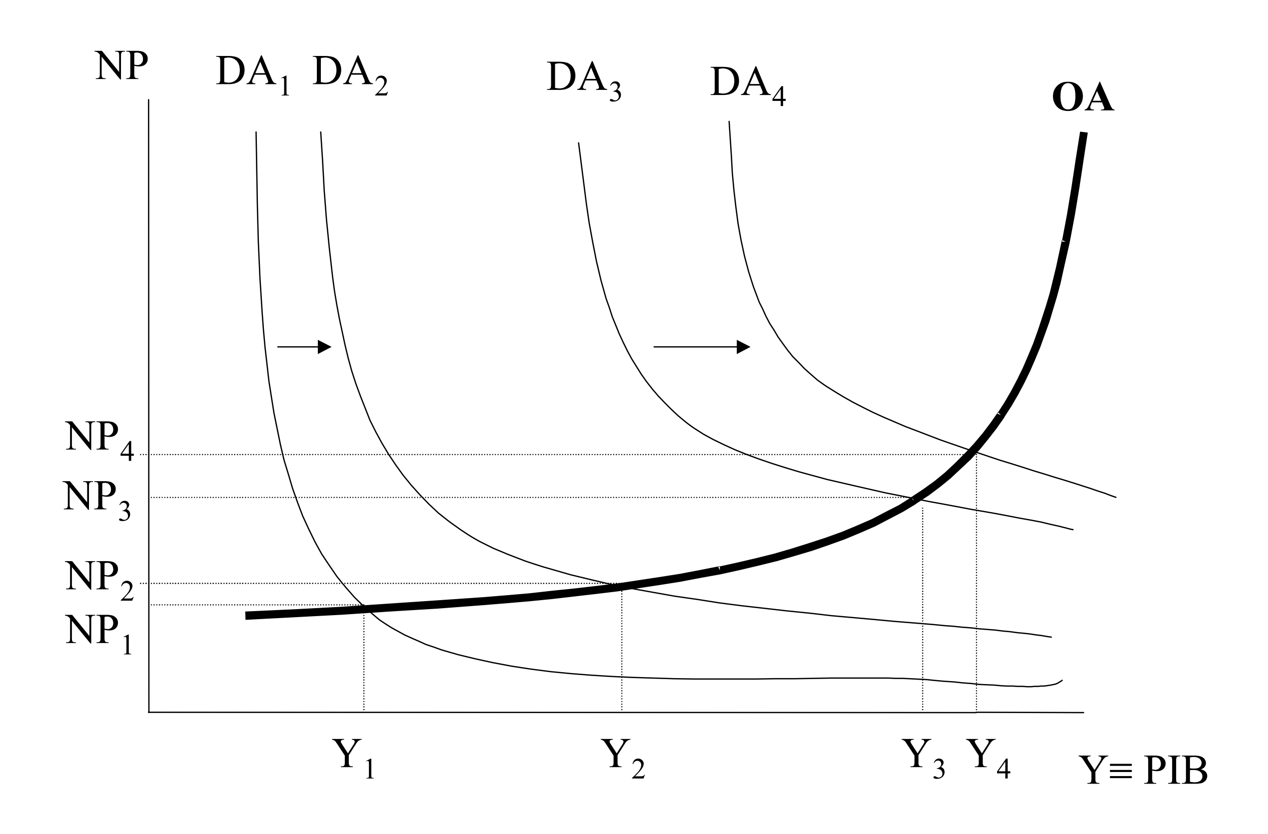


Figura 2.11

El objetivo de la política fiscal es el desplazamiento de la curva de demanda agregada hacia la derecha. Partiendo de una situación determinada por DA_1 (con niveles de renta y precios Y_1 y NP_1, respectivamente) el incremento del gasto público (política fiscal expansiva) aumenta el nivel de consumo y el nuevo equilibrio se obtiene a un mayor nivel de oferta y renta (Y_2). Como puede verse, al tener la curva OA pendiente positiva, ese nuevo equilibrio se obtiene también a un mayor nivel de precios (NP_2). Si estos incrementos se producen a un bajo nivel de ocupación de los recursos, es decir en el tramo elástico de la curva de oferta agregada, el incremento de G se traduce principalmente en un incremento de la renta e indirectamente del empleo. En cambio, si la situación inicial es cercana a la plena ocupación de los recursos, como ocurre en DA_3, el gasto público se

traduce primordialmente en un aumento de precios. Al encontrarnos en una zona inelástica de la curva, para obtener el mismo resultado de incremento de renta (de Y_3 a Y_4) los precios deben elevarse notablemente (entre NP_3 y NP_4).

De esta exposición (sin embargo, véase una crítica de estos planteamientos en Shaikh, 2000) concluimos que la política fiscal es un instrumento más efectivo para salir de las recesiones* económicas (situaciones en las cuales la demanda agregada y el nivel de actividad disminuyen) que para estimular el crecimiento en momentos de expansión.

II.3.4. Ciclos económicos y estabilizadores automáticos

Ya que acabamos de introducir los primeros elementos que ponen de manifiesto el carácter cíclico de la evolución económica, mencionaremos algunos mecanismos de la política fiscal que influyen en los ciclos* económicos (alteraciones recurrentes del producto acompañadas de variaciones en el mismo sentido de la renta y el nivel de empleo). Esquemáticamente se reconocen cuatro fases en el ciclo: 1) *Expansión*: crecimiento sostenido del producto, nivel de renta y nivel de empleo; 2) *Auge*: Momento de mayor expansión económica; 3) *Recesión*: fase de decrecimiento del producto y demás variables asociadas; 4) *Depresión*: fase en la que la economía se estabiliza a bajo nivel de producción y empleo, sin que se observen fuerzas internas que modifiquen el equilibrio y lleven al sistema hacia una fase expansiva.

El aumento de G puede considerarse como una intervención externa para incidir sobre DA y alejar a la economía de la recesión. Se espera que la intervención del Estado tenga un papel anticíclico, gastando (mediante endeudamiento*) en las fases recesivas y saldando a lo largo de la expansión la deuda contraída antes mediante nuevos impuestos. Los impuestos tienen ese carácter: como son proporcionales (o, más que proporcionales, progresivos* en el caso del impuesto sobre la renta) a los ingresos, en los momentos de recesión la recaudación disminuye contribuyendo a incrementar proporcionalmente la renta disponible y el consumo. En los momentos de expansión, la recaudación aumenta, disminuye la renta disponible y frena los efectos negativos de un crecimiento muy rápido (esencialmente, el aumento de precios). Por tanto los impuestos contribuyen a estabilizar la economía, moderando los efectos multiplicadores e impidiendo las fluctuaciones bruscas. Por este efecto se considera a los impuestos como un *estabilizador automático** de la economía.

II.3.5. El presupuesto y el déficit públicos

Los ingresos por impuestos del Estado y el gasto público se reflejan en una cuenta: *el presupuesto* público*, donde se registran los ingresos fiscales y los bienes y servicios que se comprarán durante el ejercicio considerado, así como las transferencias que recibe o realiza. Cuando los ingresos públicos son mayores que los gastos, se dice que existe *superávit** público; si son iguales, que hay *equilibrio presupuestario* y si los gastos son mayores que los ingresos, que hay *déficit** público. De las expresiones de equilibrio planteadas al comenzar este capítulo podemos deducir la siguiente:

$$Y = C + S + T$$

$$Y = C + I + G$$

Por tanto podemos simplificar y expresar:

$$S + T = I + G,$$

de donde:

$$S = I + (G - T),$$

siendo (G - T) el saldo del sector público. Esta expresión indica que, al movernos en una economía cerrada y que no puede recurrir a la financiación externa, si (G - T) es negativo, es decir si hay déficit público, éste debe ser financiado por el ahorro, restringiendo la inversión. La desviación de ahorro hacia el cierre del déficit público produce un *efecto desplazamiento** de la inversión, repercutiendo directamente en el multiplicador e induciendo una pérdida de renta y empleo.

Una política fiscal activa supone el uso del presupuesto público como un instrumento fundamental para conseguir resultados económicos en función de la fase del ciclo en que se encuentre la economía. A ser los impuestos proporcionales a la renta, cuando la economía se encuentra en recesión o a un bajo nivel de ocupación, la recaudación fiscal es baja. En ese momento, cuando se espera que el gasto público estimule el crecimiento (por la vía de la inversión pública y las prestaciones sociales), su financiación debe acometerse necesariamente recurriendo al endeudamiento público. A medida que el ciclo va entrando por la senda de la expansión, la recaudación fiscal va aumentando y los recursos así obtenidos se pueden utilizar para saldar la deuda anteriormente contraída, pasando de una situación deficitaria a otra de equilibrio fiscal. El déficit así entendido recibe el nombre de

déficit cíclico, ya que se revierte espontáneamente cuando cambia la fase del ciclo económico.

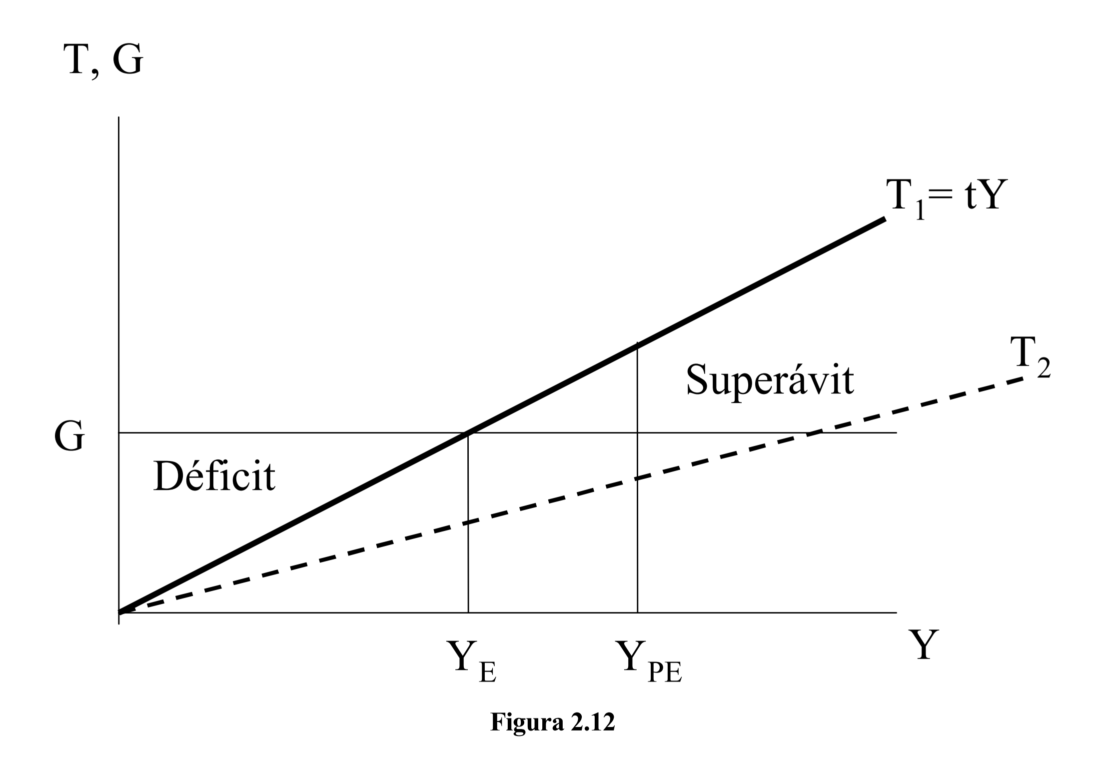


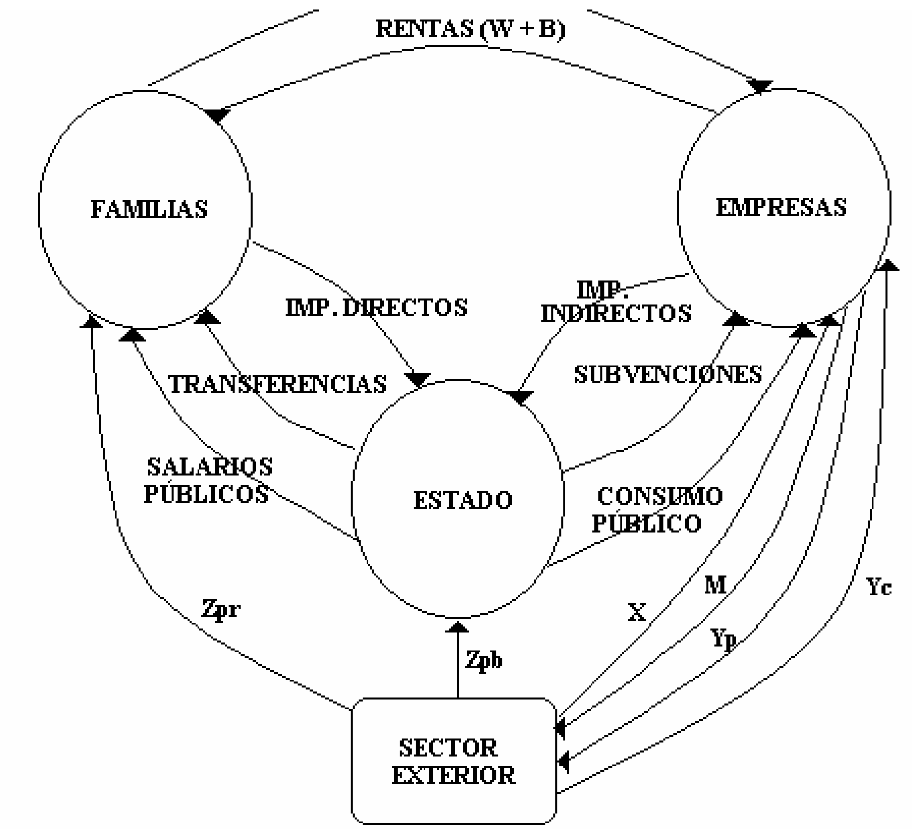
Figura 2.12

Si en la fase de auge, cuando la economía se acerca al pleno empleo de los recursos productivos persiste el déficit público, se dice que se trata entonces de un *déficit estructural*. La situación presupuestaria se refleja en la figura 2.12, donde se presentan T y G en relación con la renta (Y). G es independiente de la renta porque responde a una decisión política exógena al modelo, mientras que T es proporcional a la renta. En la renta de pleno empleo (Y_{PE}) si la recaudación es T_1 el sector público presenta superávit. En cambio, si la recaudación es T_2 nos encontramos con una situación de déficit estructural.

II. 4. Análisis de una Economía abierta.

Para completar el estudio del equilibrio macroeconómico en una economía cerrada, se puede introducir un dimensión que da al modelo mayor cercanía a la realidad: el sector exterior. Las economías nacionales no funcionan como entes aislados. En buena medida las estructuras económicas de los países y algunos de sus rasgos distintivos como su especialización productiva, la distribución de los recursos económicos y las formas de

organización social y política, están influidos por su inserción externa. En la figura 2.13 se ve la parte del producto que no se consume en el mercado interno, sino que se exporta (X) y la parte del consumo interno que no proviene de la producción propia, las importaciones (M). Estos flujos de bienes determinan un flujo monetario en sentido contrario cuyo valor es el que debemos considerar para calcular la renta de la economía.



Leyenda: Zpr: Transferencias exteriores netas privadas; Zpb: ídem públicas; X: exportaciones; M: importaciones; Yp: Rentas pagadas al resto del mundo; Yc: ídem cobradas.

Figura 2.13. Flujo circular de la renta en una economía abierta

Las macromagnitudes en una economía abierta. Al incorporar el sector exterior debemos considerar los nuevos flujos económicos, y al calcular el PIB hay que tener en cuenta las rentas generadas por factores productivos nacionales en el exterior (Y_{fn}), que aumentarán la disponibilidad de recursos de la economía, pero también rentas generadas dentro del territorio por factores extranjeros (Y_{fe}), que disminuyen las disponibles respecto de las generadas en el interior. Por tanto, la renta y el producto resultante de considerar estos flujos puede denominarse *Producto Nacional Neto* (PNN) o *Renta Nacional* (Y o RN).

$$PIN + (Y_{fn} - Y_{fe}) \equiv PNN \equiv Y$$

La capacidad de gasto y financiación de la economía se ve modificada por otro tipo más de partidas: las *transferencias exteriores*, cantidades que se remiten internacionalmente pero no como contrapartida del uso de factores productivos; es decir, no son rentas. Por tanto no afectan al producto, aunque modifican la renta disponible. Las transferencias pueden ser *públicas* (Z_G), como la ayuda al desarrollo* o los Fondos de Cohesión o Estructurales de la UE; o *privadas* (Z_P), cuyo componente más importante son las remesas de emigrantes permanentes. Entendiendo que ambas se expresan en su valor neto, es decir, las que entran al país menos las que salen, podemos escribir las transferencias netas (Z) como:

$$Z = Z_G + Z_P$$

$$PNN_{cf} + Z \equiv Y + Z,$$

donde Y + Z es la *Renta Nacional Disponible* (YD) a coste de factores. Por otra parte, si medimos el producto por el lado del gasto agregado debemos ajustarlo incluyendo las exportaciones (X) que no se reflejan en las compras interiores y excluyendo las importaciones (M) que se reflejan en los pagos pero no corresponden a producto del país. Por tanto, el gasto agregado quedará expresado así:

$$GA = C + I + G + (X-M) = PIB_{pm}$$

De esta manera queda completo el cuadro macroeconómico. A modo de síntesis presentamos los vínculos más importantes entre variables:

$$\mathbf{GA} \equiv C+I+G+(X-M) \equiv \mathbf{PIB_{pm}}$$
$$- T_i$$
$$+ Sb$$

$$\mathbf{PIB_{cf}} \equiv \mathbf{\sum VA}$$
$$- D$$

$$PIN_{cf}$$
$$+Y_{fn}$$
$$-Y_{fe}$$

$$PNN_{cf} \equiv \mathbf{Y}\ (\mathbf{RN})$$
$$\pm Z_G$$
$$\pm Z_P$$

$$Y + Z \equiv YD\ (\mathbf{RND})$$

Análisis del equilibrio. La nueva expresión del gasto agregado es: GA = C + I + G + (X-M); y la nueva renta de equilibrio: Y = C + I + G + (X-M). Las exportaciones inducen un crecimiento de la renta porque suponen un incremento de la demanda y responden a una expansión del mercado de los bienes producidos en nuestra economía. Su magnitud aumenta con la renta de los consumidores del RM. Por tanto, es independiente de la renta interna. También influyen en las exportaciones el nivel de precios internos en relación con el de los socios comerciales: una subida de los primeros haría menos atractivos nuestros productos, y las exportaciones caerían; en caso contrario, aumentarán nuestras exportaciones.

Otra variable que tiene importancia para el comercio exterior es el *tipo de cambio*, que representa el valor en moneda nacional de cada unidad de moneda extranjera (p. e., el dólar). Cuanto mayor sea el tipo de cambio, es decir, cuanto más moneda nacional tengamos que pagar por cada unidad de moneda extranjera, ésta tendrá más poder de compra de productos nacionales (que se pagan en moneda nacional). Por tanto, la subida del tipo de cambio incrementa las exportaciones. Al contrario, si el tipo de cambio baja, se paga menos moneda nacional por la moneda extranjera, ésta pierde poder adquisitivo en nuestra economía y las exportaciones descienden.

Las exportaciones pueden variar también por cuestiones distintas de los precios. A estos factores se los denomina justamente *factores no-precio* (calidad, servicios que acompañan a la venta, canales de comercialización, mejoras de organización productiva...). Las importaciones tienen una evolución diferente, ya que varían con la renta interna: cuando ésta crece los consumidores aumentan el consumo (una parte del cual son importaciones). La parte del aumento de cada unidad de renta que se dedica a bienes importados se denomina *propensión marginal a importar* (PMM) y actúa como un freno a la expansión que produce el incremento de la renta, ya que al derivarse al exterior se interrumpe el efecto multiplicador, que ahora será m = 1 / 1 - [(1-t) (PMC-PMM)], es decir, menor que el correspondiente a una economía cerrada. La expresión (PMC-PMM) representa la propensión marginal a consumir bienes nacionales.

Las importaciones varían también debido a los precios de los productos internos en sentido contrario a las exportaciones. En primer lugar, si los precios internos crecen más que los externos, los consumidores nacionales tenderán a sustituir bienes domésticos por

importados. Por el contrario, si los primeros se abaratan, las importaciones bajarán. Con el tipo de cambio ocurre algo similar. Si el tipo de cambio sube (baja), es decir se paga más (menos) moneda nacional por cada unidad de moneda extranjera, los bienes importados se encarecerán (abaratarán) y las importaciones descenderán (aumentarán).

En nuestro modelo no consideramos los fenómenos monetarios (se suponen precios constantes*). Por tanto, analizaremos el efecto del saldo comercial en relación con la RN. Las importaciones aumentan con ésta, tendencia que supone un incremento de los pagos al exterior. Por otro lado, las exportaciones son independientes de la RN. En la figura 2.14, que presenta el saldo comercial y sus componentes, M será una función decreciente de RN, mientras que X supondrá un ingreso constante:

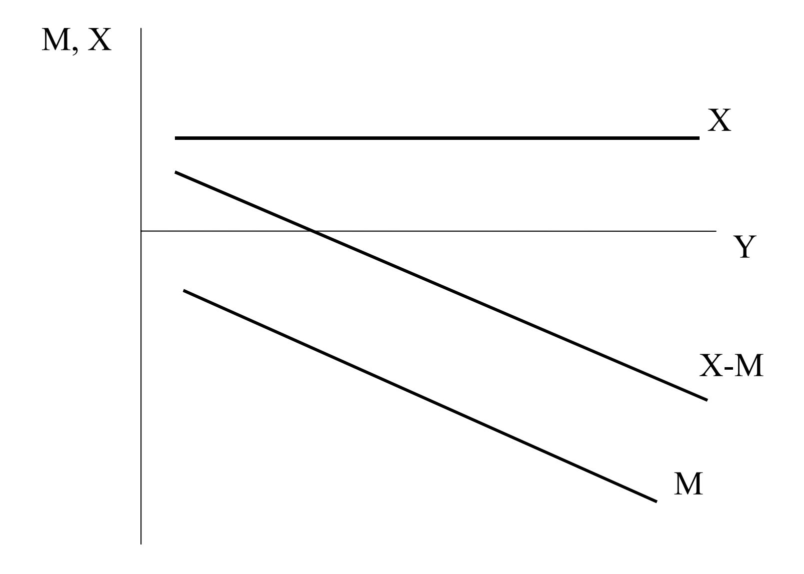


Figura 2.14

El saldo comercial (X-M) será positivo a niveles de renta bajos porque prevalece entonces el signo positivo de las exportaciones. A medida que aumenta RN aumentan también las importaciones y, pasado cierto nivel, el saldo se vuelve negativo. Esto significa que el comercio internacional modifica la función de gasto agregado. En los niveles de RN bajos, al haber superávit comercial* la recta GA se desplaza hacia arriba; pero a medida que aumenta RN y el saldo comercial se va tornando negativo, la recta GA se aplana, tal como muestra la figura 2.15.

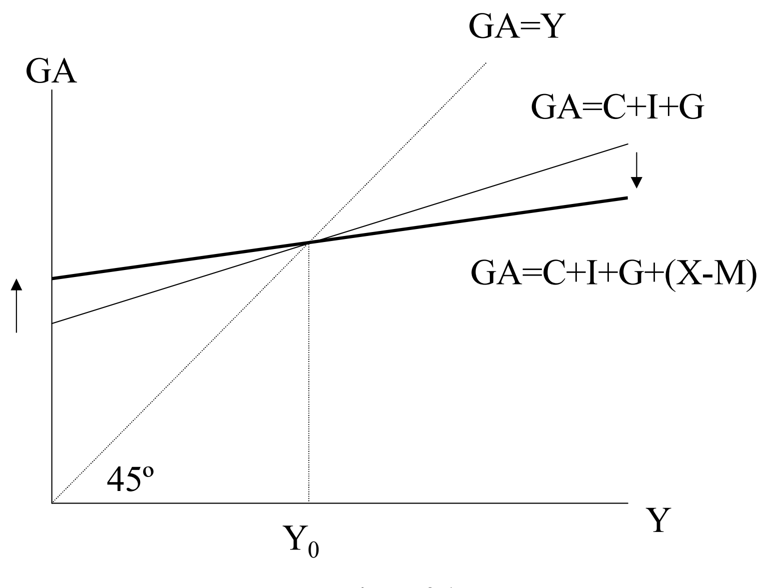


Figura 2.15

El aplanamiento de GA es otra forma de apreciar la disminución del multiplicador. De esta circunstancia podemos concluir que a medida que el modelo se hace más complejo, acercándose a la realidad, más moderados son los resultados de la PF. Por tanto es más clara la necesidad de manejar cuidadosamente este instrumento para la expansión de la renta y el empleo. Consideremos, por ejemplo, una PMM de 0,2 (y mantengamos los datos del capítulo 2). Entonces, PMC = 0,9; t = 0,3; PMM = 0,2; ΔI = 1000 UM; y el multiplicador será: m = 1 / 1- [(1-t) (PMC-PMM)] = 1 / 1- [(1-0,3) (0,9-0,2)] = 1 / 1- (0,7*0,7) = 1 / 0,51 = 1,96. Por tanto, cada incremento unitario de la inversión o del gasto público se convertirá en 1,96 unidades de Δ de la RN. Es decir: ΔY = m ΔI = 1,96*1000 = 1960 UM. El efecto es muy pobre comparado con las 10000 UM de renta generadas en una economía sin sector público y las 2700 UM del modelo cerrado. (**Omar de León, UCM**)

II.5. La dimensión monetaria de la economía

Hasta ahora habíamos considerado la renta expresada en la figura 2.1 como un flujo constante que se convertía automáticamente en gasto por la compra de bienes y servicios. En realidad, tanto la renta como el gasto están constituidos por flujos monetarios, es decir que se expresan en unidades de la moneda que se utiliza en nuestra economía para realizar las transacciones. La naturaleza del medio utilizado para agilizar los intercambios, llamado

*dinero**, supone una nueva complejidad en el modelo, que será tratada en el presente apartado. En primer lugar aludiremos a los efectos del dinero en el interior de nuestro sistema, y posteriormente a los efectos que introduce en las relaciones económicas internacionales.

II.5.1. El dinero y los intermediarios financieros

Se supone que cuando la sociedad comenzó a superar la producción para la subsistencia* el sistema que se utilizaba para el intercambio era el *trueque** (véase la Introducción). Esta solución primitiva presenta algunos problemas. En primer lugar, se debe producir la coincidencia en las necesidades recíprocas respecto de los bienes ofrecidos para que el intercambio sea viable; y en segundo término, las proporciones en que se intercambian los bienes (sus valores relativos) no siempre son practicables. Por estas razones (pero véase Wray, 1998) comenzó a utilizarse una mercancía como *medio de cambio*, es decir aceptada por los oferentes como equivalente de los bienes que ofrecían. Así surgió el *dinero-mercancía*, que debía cumplir algunos requisitos para facilitar los intercambios. Debería ser una mercancía escasa, divisible, durable y en lo posible, transportable. A lo largo de la historia diversas mercancías cumplieron con esta función facilitadora del comercio: la sal, las semillas de cacao, los bulbos de tulipán, las conchas de crustáceos y, en especial, los metales nobles: oro y plata. Estos últimos, junto con otros, como el níquel y el cobre; bajo la forma de *moneda*, presentaban unas características perfectas para la función del dinero. Por lo tanto, la moneda se convirtió en el medio de cambio por excelencia, especialmente cuando la organización social se encontraba más desarrollada y aparecía una entidad emisora respetada por todos los agentes económicos, evitando así la adulteración.

Con el desarrollo económico, el número de transacciones aumenta y la manipulación de la moneda necesaria para llevarlas a cabo se vuelve farragosa. Por tanto, se fue haciendo necesaria la utilización de un medio de cambio más práctico. Así nació el *dinero-signo* (o simbólico), cuyo valor o poder adquisitivo en cuanto dinero es superior al coste de producción o valor alternativo en sus otros usos. Ya las monedas se habían desprendido de su carácter de mercancía cuando su valor nominal (el acuñado en el metal) se diferenció del valor real del metal utilizado (normalmente menor). Sin embargo, el ejemplo más clásico de dinero-signo es el *papel-moneda*. Al igual que la moneda, es emitido por una autoridad monetaria reconocida, que controla su producción. El dinero-signo se conoce

también como dinero *fiduciario**, porque su circulación está basada en la confianza de todos los agentes en que será aceptado como medio de pago[36].

Otra forma de dinero, el *dinero-pagaré*, es utilizado entre particulares para realizar transacciones y reflejar la deuda contraída, aunque siempre tiene como referencia final una cantidad de dinero de curso legal. Pueden tomar la forma de una letra, un depósito bancario, un cheque, etc.

II.5.2. Funciones del dinero

Por lo que comentamos hasta aquí el dinero es, ante todo, un *medio de cambio*. A primera vista, parece que nadie desea tener dinero por su valor de uso, sino para adquirir mercancías que sí lo tienen. Efectivamente, el dinero es el medio más inmediato para adquirir bienes y servicios. Sin embargo, justamente por esa característica de convertirse rápidamente en valores de uso (que se denomina *liquidez**), puede constituirse en un *depósito de valor* ante determinadas circunstancias de la evolución económica. Esta distinción entre las funciones del dinero ha sido muy controvertida en la historia de la Economía y encierra una de las explicaciones más verosímiles de la crisis económica. La mayoría de los economistas clásicos* (con las notables excepciones de Malthus* y Marx*) admitían la llamada ley de Say* o *ley de los mercados*, según la cual los intercambios son, en última instancia intercambios de mercancías, y la producción y la oferta suponen automáticamente la demanda, ya que las rentas pagadas en el proceso productivo se gastan necesariamente en los bienes y servicios ofertados. La circulación monetaria cumple la función de agilizar y ajustar los intercambios y el equilibrio del mercado es un resultado automático, al nivel de precios que iguala la oferta y la demanda. En este supuesto el dinero es meramente un medio de pago. Nadie atesora (mantiene el dinero sin gastar, líquido) porque no sería racional privarse de la satisfacción de una necesidad presente gastando o de una necesidad futura, invirtiendo a la espera de un incremento del dinero. Los economistas neoclásicos* aceptaron también esta explicación del equilibrio del mercado, suponiendo que la sobreproducción* generalizada (situación en la cual la oferta no es demandada y el mercado no se vacía) no es posible. Keynes* demostró que ante las expectativas* de una caída en los precios y/o una subida en los tipos de interés*, los

[36] En los estados modernos la circulación de moneda (para pagos fraccionarios) y billetes (para pagos mayores) está regulada por ley y los agentes tienen la obligación de aceptarlos. Por esa razón el dinero que circula en un país para realizar los intercambios y cancelar las deudas se denomina *dinero de curso legal*.

agentes económicos pueden preferir no gastar su dinero ya que, manteniéndolo, su valor real (el que tiene en relación con los bienes que se pueden adquirir con él) aumenta. Esta *preferencia por la liquidez* se fundamenta en la consideración del dinero como un activo que se puede revalorizar, como un depósito de valor. Por supuesto, si todos los agentes (o un buen número de ellos) mantienen el dinero sin gastar se produce una caída de la demanda, una sobreoferta, los precios tienden a caer lo que verifica la expectativa y retroalimenta el proceso. La economía tiende a la recesión, precipitándose la crisis*. De aquí sacamos una conclusión muy importante para el mantenimiento del equilibrio económico: las decisiones de los agentes sobre su liquidez pueden alterar la continuidad del flujo circular de la renta y producir serias distorsiones en el sistema.

Además de estas funciones, el dinero cumple con la de *unidad de cuenta*, ya que los precios, las cuentas de consumidores y empresas y las deudas contraídas se contabilizan en unidades monetarias, en dinero.

II.5.3. La intermediación financiera. Los bancos.

Hemos visto en nuestro análisis del flujo de la renta que las familias no consumen toda la renta generada. Una parte de la misma se ahorra. En general, los agentes económicos, sean familias o empresas, pueden incluirse en dos categorías: los que gastan menos de lo que ingresan (superavitarios) y los que gastan más de lo que ingresan (deficitarios). Los segundos deben financiar su déficit con los recursos excedentes de los primeros. Esa financiación puede realizarse a través de dos vías:

a) Recurriendo a la intermediación de entidades que canalizan los ahorros hacia quienes solicitan recursos para gastar o invertir. Para disponer de esos fondos deben estar dispuestos a pagar un precio: el *interés*. El interés es la cantidad que percibe quien cede el uso del dinero, como compensación por el aplazamiento del consumo que implica tal cesión. Comúnmente se aplica un porcentaje de la cantidad cedida, que se conoce como *tipo de interés*. Esas entidades, los *bancos comerciales*, recogen los ahorros de los agentes superavitarios (pasivo) a quienes pagan una compensación por tal cesión (tipo de interés pasivo) y la concede como préstamo o crédito (activo) a los agentes deficitarios, a quienes cobran una cantidad por los recursos cedidos (tipo de interés activo).

b) Otra forma de financiación consiste en la emisión de activos* (pasivos* para ellos) por parte de quienes necesitan fondos. Es una vía a la que recurren habitualmente las empresas. Los principales activos utilizados para este fin son los *bonos** y las *acciones**.

Los primeros consisten en un título de rentabilidad (tipo de interés) fija, determinada en el momento de la emisión y con un plazo de amortización (período de tiempo al final del cual se reembolsa su valor nominal) prefijado. En cambio, las acciones tienen un valor inicial de emisión y su rentabilidad es variable, ya que depende de los beneficios obtenidos por la empresa emisora, y de su conversión en dividendos*. Asimismo, las acciones no tienen plazo de amortización. Con este tipo de activos cabe la posibilidad de que el agente superavitario que cede recursos recupere su liquidez (aun antes de cumplir el plazo de amortización en el caso de los bonos). Para ello puede venderlos en el mercado secundario, la *bolsa de valores**, a los precios que se paguen en ese momento.

En la gestión de sus recursos las entidades financieras deben hacer frente a las paradojas de la actividad que se resumen en la conjunción de *rentabilidad*, *solvencia* y *liquidez*. La rentabilidad se refiere al margen de ganancia obtenido sobre una inversión, la solvencia alude a la seguridad que presenta una operación, mientras que la liquidez supone la capacidad de convertir un activo en dinero líquido inmediatamente. Normalmente las inversiones más rentables suponen plazos de amortización largos (su liquidez es baja) y frecuentemente se realizan con agentes menos solventes (que debe retribuir más para captar los recursos). Por el contrario una inversión segura tendrá normalmente menos rentabilidad, al igual que otra cuya característica sea la alta liquidez. El adecuado equilibrio entre estas características de los activos en relación con el clima económico de cada momento es una de las condiciones básicas de la gestión financiera, ya se trate de entidades bancarias u otros agentes económicos. El negocio bancario se debe fundamentalmente a la diferencia entre el interés activo y el pasivo. Esta diferencia proporciona a los bancos un ingreso denominado margen de intermediación. Para acometer sus inversiones (concesión de créditos) los bancos deben prever que algunos de los ahorradores que han depositado sus ahorros en la entidad podrían retirarlos (en cualquier momento si se trata de depósitos a la vista o al vencimiento si son depósitos a plazo), es decir que deben tener liquidez para hacer frente a esos pagos. Para ello, mantienen como *reservas** una proporción de los depósitos. La relación entre las reservas que mantiene líquidas una entidad bancaria y los depósitos con que cuenta se denomina *coeficiente de reservas* o *coeficiente de caja**:

$$c = R / D$$

Por ejemplo, si un banco recibe depósitos por 100 millones de euros y mantiene como reservas 5 millones, el coeficiente de caja será c = 5/100 = 0,05 ó 5%. Este coeficiente depende de la conducta de los depositantes y del tipo de préstamo que realiza la entidad financiera. Normalmente está fijado por la autoridad monetaria (por lo que pasa a denominarse *coeficiente obligatorio de reservas* - COR), que dispone además dónde y bajo qué condiciones se deposita[37].

La facultad que tienen los intermediarios financieros de utilizar como activos los depósitos se convierte, de hecho, en capacidad para crear dinero, ya que con el préstamo aumenta la cantidad de medios de pagos en la economía. Supongamos que el COR es del 10%. Un ahorrador deposita en el banco A 1000 UM. El banco mantiene como reservas el 10% (100 UM) y presta el 90% restante (900 UM). Quien recibe el préstamo lo utiliza para pagar una deuda o adquirir algún bien, pero ese dinero acaba como depósito en otro banco, el banco B. Éste debe conservar como reserva el 10% (90 UM) y prestará el resto (810 UM) a otro cliente. Este cliente directa o indirectamente terminaría generando un nuevo depósito en el banco C. Éste, a su vez, mantendría el 10% en reserva (81 UM) e invertiría el 90% restante (729 UM) en activos (probablemente un préstamo). La cadena se sucede ininterrumpidamente hasta que la capacidad de prestar de agota. Al final del proceso los distintos intermediarios han creado dinero en una cuantía igual a la suma de todos los préstamos realizados, que se añaden al del depósito inicial: A=900 UM; B=810 UM; C=729 UM; ... La cuantía final de la creación de dinero responde a una progresión geométrica cuya expresión es:

$$D_T = D_i * (1 / [1 - r]),$$

donde D_T son los depósitos totales; D_i son los depósitos iniciales; y r es el excedente de las reservas (r=1-*c*). La expresión:

$$m_b = 1 / (1 - r) = 1 / c$$

se denomina *multiplicador del dinero bancario* y representa la capacidad del sistema bancario de crear dinero. En nuestro ejemplo sería D_T = 1000 1 / (1 - 0,9) = 1000 1/0,1 = 1000 10 = 10000 UM. Es decir que en el sistema hay 10000 UM después de la

[37] En España, los bancos comerciales deben depositar el 50% de sus reservas en el Banco de España, manteniendo el otro 50% líquido en su caja fuerte. El coeficiente obligatorio de reservas es del 3%.

intermediación bancaria. Se han creado, por tanto, 9000 UM. El multiplicador bancario será: $m_b = 1/c = 1/0{,}1 = 10$[38].

II.5.4. Base monetaria y oferta monetaria.

El dinero de curso legal, es decir los billetes y monedas emitidos por el Banco Central[39], constituye el primer agregado monetario para realizar transacciones. Por definición tiene la máxima liquidez. Para aludir a este agregado se usa la denominación de *base monetaria** *(BM)*. En términos estrictos está constituida por el (dinero) efectivo en manos del público más los activos de caja de los bancos (que, a su vez se dividen en el efectivo existente en los bancos más los depósitos de éstos en el Banco Central).

<··········Activos de caja de los bancos (ACB)············>

BM =	Efect.en manos del público (EMP)	+	Efect. en caja en caja de los bancos	+	Depósitos de bancos en el B.Central

----

<······ Efectivo en circulación·····················>

Por lo tanto podemos escribir la base monetaria como:

$$BM = \text{EMP} + \text{ACB} \qquad [1]$$

Sin embargo, tal como hemos visto, las cuentas abiertas por los bancos constituyen dinero en circulación disponible en distintos grados para hacer operaciones. El dinero disponible para hacer transacciones en un momento dado se denomina *oferta monetaria** (*M*), compuesta por el efectivo en manos del público más los depósitos existentes en el sistema bancario.

$$M = \text{EMP} + \text{D} \qquad [2]$$

---

[38] Podría ocurrir, sin embargo, que no todos los activos colocados por los bancos se conviertan finalmente en depósitos. Una parte puede ser retenida por los consumidores dependiendo su cuantía de los hábitos de compra y de las expectativas sobre la evolución de la economía. La proporción de los préstamos que no se deposita nuevamente se denomina *coeficiente de retención* y supone una merma en la capacidad del sistema financiero para crear dinero. Esta tendrá ahora la fórmula: $D_T = D_i\ (1- R)\ /\ c$, donde R es el coeficiente de retención. Si en nuestro ejemplo suponemos un coeficiente de retención $R= 0{,}2$ (correspondiente a un 20% de retención de los activos), será $D_T = 1000\ (1\text{-}0{,}2)/0{,}1 = 8000$ UM. Es decir que el efecto multiplicador es de $m_b = 1\text{-}R\ /\ 1\text{-r} = 1\text{-}0{,}2\ /\ 1\text{-}0{,}1 = 8$, menor que el obtenido sin considerar la retención.

[39] En adelante nos referiremos al banco emisor y responsable de la política monetaria de la economía como Banco Central, independientemente del nombre que adopte en cada país: Banco de España, Banco de

Ahora bien, los depósitos presentan, según vimos, distintos grados de liquidez, por lo que M tiene distinta dimensión de acuerdo con el tipo de depósito bancario que incluyamos. Los agregados más utilizados son:

$$M_1 = \text{EMP} + \text{depósitos a la vista}$$

$$M_2 = M_1 + \text{depósitos de ahorro}$$

$$M_3 = M_2 + \text{depósitos a plazos}$$

M_4 (también denominada *ALP* o Activos líquidos en manos del público)[40] =

M_3 + otros activos líquidos (títulos hipotecarios, letras de bancos, pagarés del tesoro...).

De las expresiones [1] y [2] concluimos que existe una relación entre *BM* y *M*. Dividiendo miembro a miembro las expresiones tenemos:

$$M / BM = (\text{EMP} + \text{D}) / (\text{EMP} + \text{ACB})$$

Si dividimos por D obtenemos:

$$M / BM = (\text{EMP} / \text{D} + \text{D} / \text{D}) / (\text{EMP}/ \text{D} + \text{ACB} / \text{D})$$

En esta última fórmula EMP/D representa el dinero en efectivo que mantiene el público en relación con los depósitos, es decir el coeficiente de retención *R* que estudiamos antes. Por otra parte ACB/D es la relación entre los activos de caja de los bancos y los depósitos, es decir, el coeficiente de caja, *c*. Reemplazando estas expresiones llegamos a:

$$M/BM = (R + 1) / (R + c)$$

Por tanto:

$$M = BM\,(R + 1) / (R + c), \quad \text{donde}$$

$$m_M = (R + 1) / (R + c)$$

se denomina *multiplicador monetario**, que indica la relación entre BM y M, así como las variables que la afectan: los coeficientes de retención y de caja. Estas relaciones son esenciales para conocer el resultado que tienen sobre M las variaciones de BM.

Inglaterra, Reserva Federal (USA), etc.

[40] Se denominan *depósitos a la vista* aquellos de los cuales se puede disponer en cualquier momento mediante la emisión de un *cheque*. Los *depósitos de ahorro* también están disponibles en cualquier momento pero su disponibilidad requiere una operación con la entidad financiera (reintegro con libreta o tarjeta). Los *depósitos a plazo* presentan menor liquidez, ya que no se puede disponer de ellos hasta el vencimiento sino a costa de una penalización. Los *ALP* amplían la oferta monetaria al conjunto de los activos financieros de alta liquidez, incluyendo los denominados *cuasi-dinero*, como pagarés del Tesoro o Certificados de Depósito. También se puede ampliar la oferta monetaria incluyendo los pagarés de empresas, constituyendo un agregado todavía mayor, denominado ALP_2.

Supongamos que el coeficiente de retención es 0,2 y el coeficiente de caja, 0,05: el multiplicador monetario sería: m_M = (0,2 + 1) / (0,2 + 0,05) = 1,2 / 0,25 = 4,8, es decir que por cada unidad monetaria que aumenta *BM*, *M* aumenta en 4,8 unidades. Conociendo este dato la autoridad monetaria puede ajustar la emisión monetaria para controlar la relación entre el producto y los medios de pago disponibles, evitando de ese modo alteraciones indeseadas en el nivel de precios.

II.5.5. El comercio y los pagos internacionales

Otro aspecto que plantearemos brevemente para completar nuestra aproximación a la dimensión monetaria de la economía es el de los pagos internacionales y su consecuencia monetaria fundamental: los tipos de cambio. La existencia de distintas unidades monetarias en los diferentes países plantea la necesidad de establecer equivalencias entre ellas para permitir el intercambio de bienes y servicios. Esa equivalencia está reflejada en el *tipo de cambio* que es el precio de una moneda en términos de otra. Por ejemplo si para adquirir un dólar es necesario desembolsar 190 pesetas, se dice que el tipo de cambio peseta-dólar es 190.

Los precios relativos de las distintas monedas se fijan en el *mercado de divisas*, al cual concurren oferentes y demandantes de divisas. En un determinado país la demanda de divisas (moneda extranjera) proviene de las importaciones, las inversiones de empresas en el exterior, los gastos de los turistas en el exterior y los préstamos de los bancos a residentes en el extranjero. Por su parte la oferta de divisas procede de las exportaciones, las inversiones de empresas extranjeras, los gastos de turistas extranjeros y los préstamos de bancos extranjeros a residentes en el país.

La determinación del tipo de cambio depende del sistema que cada país adopte. Existen básicamente dos sistemas de cambios --el *sistema de tipos de cambio flexibles** *o flotantes* y el *sistema de tipos de cambio fijos**--, aunque en las últimas décadas se han ido adoptando fórmulas intermedias. En el 1º, el tipo de cambio se forma por la concurrencia de la oferta y la demanda de divisas, sin la intervención del BC, tal como se ve en la figura 2.16, que presenta el mercado peseta-dólar. La oferta de $ tiende a aumentar a medida que el tipo de cambio aumenta (se pagan más pesetas por dólar), mientras que la demanda tiende a disminuir. Si el tipo de cambio se ubica por encima del de equilibrio la oferta superará a la demanda (hay excedente de dólares en el mercado) y aquella bajará hasta

coincidir con ésta. Si el tipo de cambio se coloca por debajo del de equilibrio, la demanda superará a la oferta (habrá escasez de dólares) y ambas convergerán hacia el punto de equilibrio E_0 que corresponde al tipo T_0.

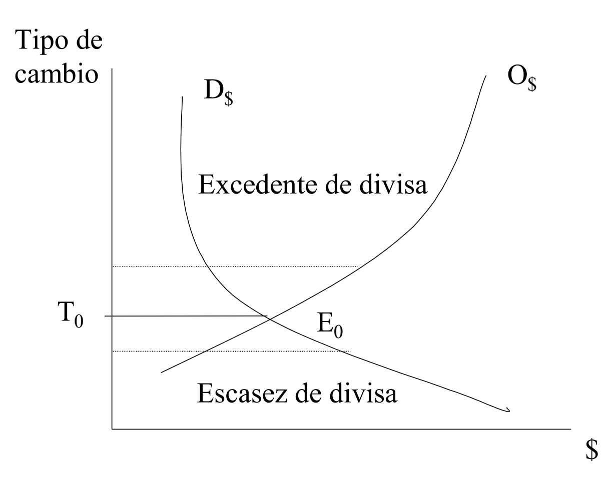


Figura 2.16

Partiendo de la situación anterior, supongamos que por alguna razón (por ejemplo el incremento de la renta) aumenten las importaciones. La necesidad de divisas para pagarlas desplazará la curva de demanda hacia la derecha pasando de $D\$_0$ a $D\$_1$ (figura 2.17). Si la oferta no varía, el nuevo punto de equilibrio E_1 corresponde a un tipo de cambio, T_1, mayor que el anterior, es decir que la peseta se habrá *depreciado* respecto del dólar. Por el contrario si debido a un incremento de las exportaciones, a una mayor llegada de turistas o a la inversión de empresas extranjeras la oferta de dólares aumenta, desplazándose de $O\$_0$ a $O\$_1$, el nuevo equilibrio, E_2, se alcanzará a un tipo de cambio T_2, menor que T_0. Es decir que la peseta se *apreciará* respecto del dólar.

Este sistema de tipos de cambio tiene la ventaja de producir un ajuste "automático" de la balanza de pagos, es decir de las cuentas externas de la economía, modificando el tipo de cambio de acuerdo con los resultados reales. Además evita las alteraciones bruscas de equivalencia entre las distintas monedas y, como no requiere intervención monetaria del BC, libera a la política interna de los avatares de la balanza de pagos. Sin embargo, además de las rigideces expuestas, crea incertidumbre sobre las operaciones internacionales que se realizan mediante pagos diferidos, ya que a 30 ó 60 días, por ejemplo, no se sabe cuál será el tipo de cambio y por tanto el precio del bien adquirido en moneda interna. Por estas

razones los gobiernos prefieren reservarse la posibilidad de intervenir en el mercado de divisas, comprando o vendiendo para mantener las paridades en valores determinados. A esta variante se la denomina *flotación sucia*.

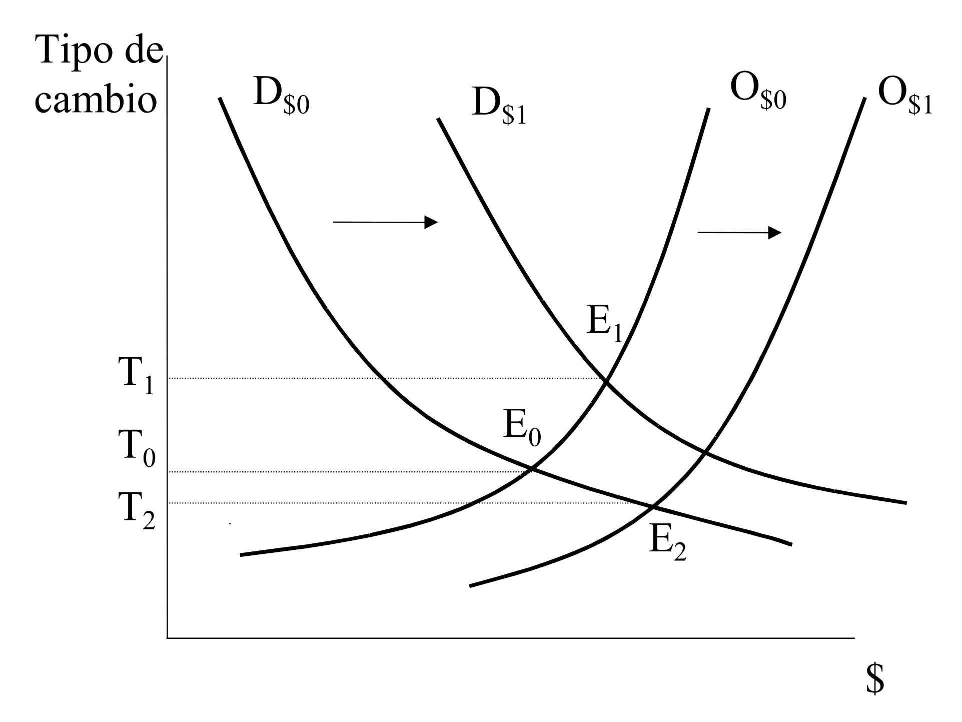


Figura 2.17

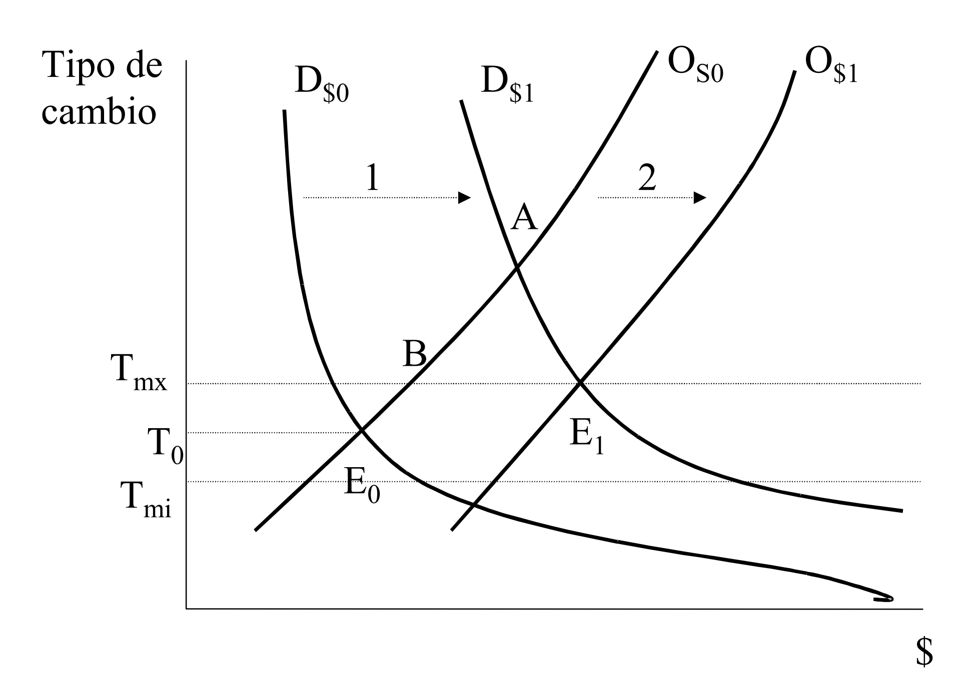


Figura 2.18

El otro sistema clásico es el de tipos de cambio fijos. En este caso la autoridad monetaria establece el tipo de cambio, que es invariable. Normalmente se toma un metal o una moneda determinada como referencia, por ejemplo el oro o el dólar (patrón) y el gobierno asegura la convertibilidad de la moneda interna en el patrón al precio fijado. Este compromiso supone que debe tener reservas suficientes para intervenir en el mercado cuando sea necesario. Las consecuencias para la política monetaria interna son serias. Si la Balanza de Pagos fuera deficitaria (es decir la demanda de divisas superara a la oferta), el BC debería intervenir vendiendo divisas para mantener la paridad. Esto supone pérdida de reservas y contracción de la BM (debido al compromiso de convertibilidad), con sus consecuencias deflacionistas y recesivas. Además debe mantener el ajuste fiscal para evitar la emisión de moneda interna más allá del crecimiento de las reservas que son su respaldo. Por tanto, el gobierno pierde el manejo de la PM como elemento anticíclico de reactivación económica y restringe también el uso de la PF expansiva, sometiendo la evolución interna a los avatares del sector exterior. Para evitar estos problemas y preservar la estabilidad cambiaria que se asocia al sistema de tipos de cambio fijos, se han ido introduciendo modificaciones que lo hacen un poco menos rígido. Se llega así a un *sistema de tipos de cambio ajustable*, en el que se propone una paridad determinada y se fijan bandas de fluctuación entre las cuales puede oscilar (figura 2.18). El tipo fijado es T_0, correspondiente al punto de equilibrio del mercado de divisas E_0 y se establece una banda de fluctuación entre una tipo máximo T_{mx} y un tipo mínimo T_{mi} (normalmente se adopta como banda un porcentaje del tipo fijado). Si hubiera un incremento de las importaciones la demanda de divisas se desplazaría desde $D\$_0$ a $D\$_1$, llegando al equilibrio en A, es decir, la peseta se depreciaría, saliendo de la banda establecida. Por tanto, el BC deberá intervenir ofreciendo dólares y llevando la oferta de $O\$_0$ a $O\$_1$ y restableciendo el equilibrio en E_1, margen superior de la banda de fluctuación. El segmento BE_1 representa la pérdida de reservas que supondría la intervención.

La figura 2.19 representa el caso en que por alguna razón aumenta la oferta de divisas (superávit comercial, ingresos por turismo o inversiones extranjeras). El aumento de la oferta supone una apreciación de la peseta y puede llevar el punto de equilibrio fuera de la banda de fluctuación, haciendo caer el tipo de cambio por debajo del admitido (punto A). Por tanto el BC deberá comprar dólares llevando la demanda desde $D\$_0$ a $D\$_1$ y el equilibrio a E1, margen inferior de la banda de fluctuación. El segmento BE_1 representa ahora el incremento de reservas de divisas del BC.

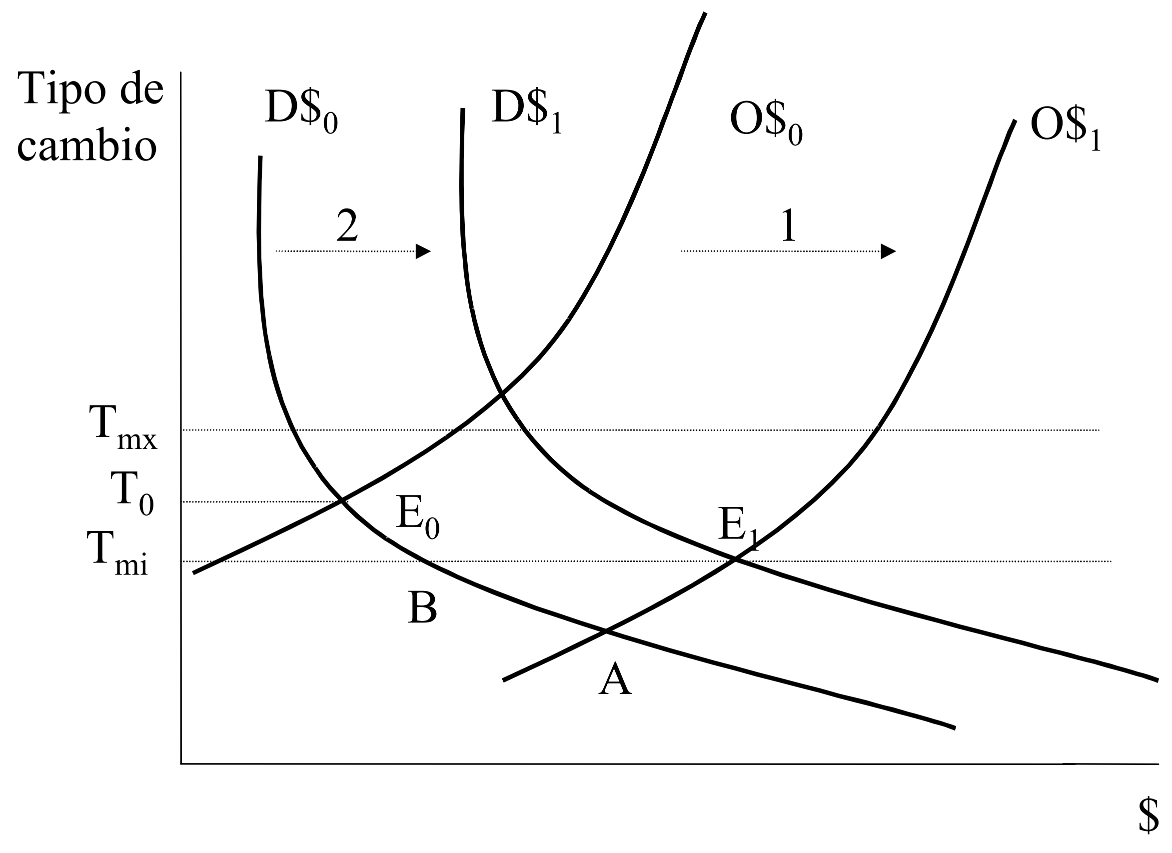


Figura 2.19

Si el desequilibrio es permanente la autoridad monetaria puede plantearse una devaluación* o una revaluación, o sea, el desplazamiento del tipo fijo T_0 y de la banda de fluctuación hacia un valor más acorde con la situación del mercado. Los tipos fijos ajustables se utilizaron en el Sistema Monetario Internacional después de la IIGM, y en la UE antes del establecimiento de la moneda única.

II.6. La política económica y sus objetivos. Crecimiento, empleo e inflación

En los epígrafes anteriores hemos construido un modelo muy simple para aproximarnos a la comprensión de los procesos macroeconómicos. Una de sus mayores limitaciones es que parece algo estático, acartonado, como si hubiéramos descrito una fotografía, o mejor aun, el esquema básico de una fotografía. La economía, por el contrario, es una realidad dinámica, viva, que está definida por la acción de personas y grupos sociales (clases*) y que, por tanto, afecta a todos los miembros de la sociedad. En este epígrafe intentaremos reflejar la presencia de ese entramado de relaciones sociales mostrando una visión

dinámica de nuestro objeto de estudio y analizando cómo afecta la evolución económica a la sociedad. Al mismo tiempo introduciremos la discusión sobre los fines de la actividad económica, ya que no es igual para la prosperidad social un contexto de expansión que uno recesivo, una alta proporción de la población sin empleo que lo contrario, o una subida de precios descontrolada que la estabilidad de los mismos.

Para conseguir los resultados económicos que se consideran socialmente deseables el gobierno arbitra una serie de medidas que normalmente se conocen como *Política económica**. Los objetivos de esas medidas se orientan básicamente en 4 direcciones: el *crecimiento** económico, para obtener la mayor cantidad posible de bienes y servicios; el nivel de *ocupación*, de manera que el nivel de *empleo* sea el más alto posible; la evolución de los precios, de modo que su incremento esté bajo control; y el *comercio exterior*, para que su evolución vaya acorde con la situación interna de la economía y para mejorar su posición en el contexto de las relaciones internacionales. Algunos de estos objetivos se refuerzan entre sí mientras que otros entran en conflicto obligando a decidir entre fines alternativos. Al mismo tiempo debemos notar que cuando decimos "socialmente deseables" estamos tomando la posición de quien dicta la política económica, ya que lo que se considera deseable es distinto para diferentes actores económicos, en función del lugar que ocupan en la sociedad. En este epígrafe nos ocuparemos solamente de las tres primeras dimensiones de la política económica, (ya que la cuarta será tratada en el capítulo 3), y, además, muy brevemente en el caso del desempleo y la inflación (véase el Diccionario)

II.6.1. Crecimiento y desarrollo* económicos

Una de las mayores preocupaciones de la política económica (acaso la principal) es la de llevar a la economía por la senda del crecimiento sostenido del producto, que permitiría el incremento del empleo, la renta y el nivel de vida de la población. Existen diversos factores que tienen gran importancia en el incremento del producto. Por tanto, se puede actuar sobre ellos para conseguir mejores resultados en este terreno:

- Los recursos naturales y el territorio. Su disponibilidad y explotación son fuente de ingresos para la economía.

- Los recursos demográficos. Entendiendo por tales no sólo el número de habitantes sino también (y cada vez con mayor importancia) las cualificaciones de la población que la pone en disposición de aprovechar de la manera más productiva y racional los recursos

disponibles. Asimismo los valores, la cultura productiva y la capacidad de innovación se han ido convirtiendo en recursos fundamentales que explican el crecimiento económico.

- El desarrollo técnico*. Complemento del anterior, explica los incrementos de productividad* que mejoran la posición competitiva de la economía.
- Las instituciones*. La regulación* de la actividad económica por la administración influye notablemente en el producto. Políticas de competencia, empleo, ordenación del territorio, fiscal, formación, información, tecnología, financiación, subvenciones, redistribución de rentas, etc., tienen un efecto de incentivo a la actividad económica e influyen en el nivel de crecimiento.
- El comercio internacional. El desempeño competitivo de las empresas influye sobre la inserción externa de la economía y sobre el producto.

Prácticamente desde sus orígenes modernos, la teoría económica ha intentado explicar los mecanismos que hacen posible el crecimiento. Los mercantilistas* lo atribuían al comercio y consideraban que se expresaba como aumento de reservas. Adam Smith*, cuya obra está en buena medida destinada a descubrir las causas del crecimiento, que él denominaba *riqueza*, realizó una aproximación asombrosamente actual, atribuyéndolo a los resultados del trabajo. Una economía no es más rica (no ha crecido más, diríamos hoy) por producir más cantidad de bienes, sino cuando esté en condiciones de producir más con el mismo esfuerzo o igual cantidad con menor esfuerzo. Hoy diríamos que la economía ha crecido si tiene más *productividad*. El interés por las condiciones que permiten el crecimiento económico renació después de que Keynes devolviera los grandes agregados al lugar central de la teoría económica. Siguiendo los supuestos keynesianos, Roy Harrod* realizó un modelo para determinar las condiciones de crecimiento a corto plazo de una economía cerrada. En el modelo de Harrod*, el ahorro depende del nivel de renta

$$S = s \quad Y,$$

donde S es el ahorro, Y el nivel de renta y s la propensión media al ahorro. Por su parte, la relación capital/producto (v) expresa la cantidad de capital necesaria para obtener una unidad de producto:

$$v = K / Y$$

La inversión depende de dos factores: el incremento en la demanda de bienes que esperan los empresarios (DY) y el nivel de utilización de la capacidad productiva o relación capital/producto (K/Y). Por tanto la función de inversión es:

$$I = DY \quad (K/Y), \text{ o sea:}$$

$$= v\ DY$$

Para que haya equilibrio debe asegurarse que el ahorro sea igual a la inversión. Es decir:

$$s\ Y = v \cdot DY, \text{ o sea:}$$
$$DY / Y = s / v,$$

donde DY / Y es la tasa de crecimiento de equilibrio. Este equilibrio puede darse en una situación en que no estén ocupados todos los recursos disponibles, es decir, con desempleo. Para que se mantuviera una situación de pleno empleo la tasa de crecimiento de equilibrio debería crecer al ritmo de la población, si partimos de una situación de pleno empleo (s/v = n). Pero las variables implicadas dependen de factores diversos e independientes entre sí. La propensión al ahorro (*s*) depende del comportamiento de la sociedad en materia de consumo, la relación capital-producto, v, de las condiciones tecnológicas, y el crecimiento de la población n, de las variables económicas, sociales y culturales que explican la evolución demográfica. Por tanto, la verificación de la igualdad se debería a una casualidad. La economía no generará ninguna tendencia propia para alcanzar el equilibrio al nivel de pleno empleo. El sistema es inestable por su naturaleza y requiere la intervención pública para asegurar mejores resultados.

Si admitimos que la relación capital/producto es constante a corto plazo (no hay avance técnico), vemos que la tasa de crecimiento depende de ahorro. En efecto, esa es una de las variables clave del crecimiento económico, ya que permite financiar la inversión y el aumento de la capacidad productiva (estamos en una economía cerrada y no se puede apelar al ahorro externo). Si admitimos que la PMS es mayor cuanto mayor es el nivel de renta, vemos que en los PD abundarían fondos para destinar a la inversión, mientras que en los PED estaríamos ante una restricción estructural que obligaría al endeudamiento externo para mantener un nivel de crecimiento satisfactorio.

Esta constatación y el carácter meramente cuantitativo de la noción de crecimiento, que prescinde de aspectos sociales --como la distribución de la renta* y la calidad de vida-- y estructurales --como la existencia de infraestructuras, articulación territorial, grado de industrialización, nivel tecnológico, sistema político, etc.--, han dado paso a una visión más integral del proceso económico, especialmente orientada a su explicación en economías muy disímiles de las desarrolladas, en las que esos rasgos son muy diferenciados. Así fue consolidándose la noción de *desarrollo económico**, orientada hacia

un enfoque global que no se limita a las condiciones de crecimiento del producto, en una visión de largo plazo y tomando en cuenta factores cualitativos y estructurales.

En sus primeras formulaciones, en los años 1950, la teoría del desarrollo pretendía abordar los problemas del Tercer Mundo, tratando de descubrir las claves para inducir procesos de crecimiento económico y de *modernización* social y política, tomando como referente la experiencia de los países europeos y EEUU. Después de varias décadas (y no pocos fracasos), fue convirtiéndose en una *economía del desarrollo*, cada vez menos pretenciosa en cuanto al manejo de los "mecanismos que conducen al desarrollo", más limitada en cuanto a su alcance y más abierta a otras disciplinas sociales que aportaban conocimiento sobre los complejos procesos a los que está inevitablemente abocada (Véanse Todaro, 1988; Bustelo, 1992; Martínez y Vidal, 1995; Galindo y Malgesini, 1994).

Asumir que no es posible medir el bienestar alcanzado por la sociedad a través del concepto de crecimiento representado en el PNB o el PNB per cápita nos obligaría a buscar alguna forma de medición más representativa. De los esfuerzos realizados en este sentido, que consisten genéricamente en sintetizar variables sociales con variables económicas, destacamos la construcción del IDH* (que lleva a cabo el PNUD). Este indicador sintético refleja una visión en la que se considera indispensable la consideración de diversos ámbitos económicos, sociales, políticos y culturales para definir el grado de desarrollo de una sociedad. Para construir el IDH se consideran tres aspectos: la duración de la vida saludable mediante la *esperanza de vida al nacer*; el nivel de formación de la población o "logro educativo" por medio de la *tasa de analfabetismo* y el *promedio de años de alfabetización*, dando a la primera el doble de peso que a la segunda; y el ingreso a través del *PIB per cápita real* (en paridad del poder adquisitivo, PPA). Los tres datos obtenidos para cada país se comparan con los máximos y mínimos que se fijan arbitrariamente, obteniéndose un índice que refleja la evolución de esa sociedad entre los límites fijados. Finalmente el IDH es la media aritmética de los tres índices calculados.

Existe otra dimensión relacionada con la noción de desarrollo, en la medida en que ésta signifique no sólo tener más sino vivir mejor. Es la dimensión ecológica*. El crecimiento económico tiene límites naturales tanto en lo que respecta a la sobreutilización de los recursos naturales como al deterioro medioambiental que causa la producción creciente.

Las teorías económicas convencionales dejan de lado los costes ecológicos del crecimiento descontrolado, olvidando que tanto la economía como la ecología tienen la misma raíz común --*eco*--, que en griego significa *casa*.

II.6.2. El desempleo

El desempleo es otro de los problemas esenciales a los que se enfrenta la economía y constituye uno de sus planos con más incidencia social. La gran mayoría de los miembros de la sociedad participa en el proceso productivo y en la vida económica en general a través de su trabajo, es decir, vendiendo su FT en el mercado laboral. Por tanto, tener o no tener empleo es causa de integración o marginación social, de nivel de vida, de reconocimiento ajeno y autoestima, y muchas veces, de supervivencia para la mayoría de la población. En el sistema capitalista la utilización de la FT, el empleo, tiene una naturaleza conflictiva. Es un factor esencial de la producción (y recordemos que para muchos economistas fue y es el origen del valor de las mercancías), pero, al mismo tiempo, su utilización más allá de un nivel determinado podría elevar su remuneración (el salario*) y resultar perjudicial para la obtención del máximo beneficio*. Por tanto, desde el punto de vista del capital podría ser deseable que no todos los trabajadores tengan empleo. Con demasiada frecuencia las declaraciones en el sentido de acercar la economía al nivel de pleno empleo no pasan de meras propuestas retóricas, subordinadas al objetivo real de mantener los precios bajo control.

Se dice que el *desempleo* se produce cuando la oferta de trabajo es mayor que la demanda requerida por los empleadores (empresas y sector público). Para entender esto, hay que partir de que la población se divide a efectos económicos en dos grandes grupos. Aquí nos limitaremos a esclarecer esa clasificación, dejando para el Diccionario el desarrollo de las Teoría del desempleo y políticas de empleo*. La población se divide, pues, en: 1) *Población inactiva**: formada por los mayores de 65 años, los menores de 16 y aquellos que deciden no entrar en el mercado de trabajo: amas de casa, estudiantes, trabajadores desocupados desalentados (que desisten de buscar trabajo); 2) *Población económicamente activa** (PEA): constituida por la población en edad de trabajar (entre 16 y 65 años) que se encuentra trabajando (población ocupada*) o buscando empleo (desempleados*). La tasa de desempleo (TD) se calcula como relación porcentual entre el número de desocupados y la PEA.

TD = Nº desempleados / PEA * 100

El porcentaje de personas desempleadas evoluciona en función de factores que podríamos clasificar en *estructurales* y *cíclicos*. Los factores estructurales prevalecen en el largo plazo. El desempleo debido a la inadecuación de las cualificaciones de la población a los requerimientos de la demanda de trabajo o la falta de correspondencia geográfica entre oferta y demanda se denomina *desempleo estructural*. El tamaño de la población en relación al sector dinámico de la economía que genera empleo, así como el ritmo de crecimiento demográfico, son también factores estructurales que determinan el volumen de desempleo a largo plazo. Sobre ese marco, las fases del ciclo económico influyen en el nivel de empleo y desempleo. En las etapas expansivas, cuando crece el producto, también se registra un aumento del empleo (en la proporción del aumento del producto que no se deba a un aumento de la productividad). Es decir que hay una relación entre crecimiento y empleo[41]. Aun en los momentos de expansión se registra un nivel de desempleo que se debe a los cambios de trabajo y corresponde a trabajadores que han dejado un empleo y todavía no se han incorporado al nuevo. Este desempleo no constituye un problema social y recibe el nombre de *desempleo friccional**. La fase del ciclo produce también otro efecto sobre la PEA. En la etapa expansiva la PEA puede crecer más rápidamente que el empleo generado por el crecimiento del producto, por ejemplo porque muchos trabajadores desalentados que no estaban buscando trabajo en la fase recesiva debido a que no esperaban encontrarlo, ahora, ante las nuevas expectativas, se incorporan al mercado de trabajo y pasan a formar parte de la PEA. Con las amas de casa pasa algo parecido. En estos casos, aunque aumente el empleo puede aumentar al mismo tiempo el paro.

Desempleo: *teorías y políticas (de empleo).* Las explicaciones más extendidas del desempleo se fundan en distintas concepciones del funcionamiento del mercado de trabajo. En la tradición *neoclásica* se considera éste un mecanismo óptimo de regulación del nivel de empleo (véase la sección 9 del capítulo I). Allí concurren la OyD de trabajo fijándose automáticamente el nivel de salarios. La oferta de trabajo es resultado de la decisión de los trabajadores de concurrir a los salarios reales vigentes, por lo que aumentará a medida que aumenta el salario. Por su parte, la demanda crecerá hasta que para cada empresario el producto marginal del trabajo sea igual al salario real. Por tanto, a menor salario real, mayor nivel de contratación. El mercado de trabajo se representa en la figura 2.20. Al

[41] Okun (1929-1980) realizó un estudio empírico de la economía norteamericana y concluyó que para disminuir en un 1% la tasa de desempleo, el producto debería crecer entre un 2,5 y un 3%. Esto es debido a que una parte importante del incremento del producto se debe al progreso técnico y el aumento de la productividad que origina.

salario real de equilibrio $(W/P)_E$, trabajarán L_E trabajadores. Si aumentara la FT, la curva OL se desplazaría a la derecha hasta OL_1 y el nuevo equilibrio se obtendría en L_{E1} a un salario real menor, $(W/P)_1$. El equilibrio siempre se puede alcanzar porque los salarios son completamente flexibles. Si en estas condiciones aún existe paro, debe considerarse como *desempleo voluntario*, el de los trabajadores que no quieren trabajar al salario real vigente, o *tasa natural* de desempleo*.

Si por alguna razón (p. e., la fijación de un salario mínimo) el salario vigente es mayor que el de equilibrio $(W/P)_2$, la contratación caerá hasta L_{E2}, produciéndose desempleo (segmento DC). Ese desempleo es el *desempleo clásico**, porque se debe a supuestas rigideces* del mercado de trabajo. Por ello las políticas de empleo sugeridas desde este enfoque apuntan a más flexibilidad* de los salarios reales (impidiendo la concentración monopólica* en OyD) y mejor información de los agentes. Para estimular la demanda de empleo hay que articular medidas para reducir costes y facilitar la obtención de beneficios. Son las *políticas de oferta**.

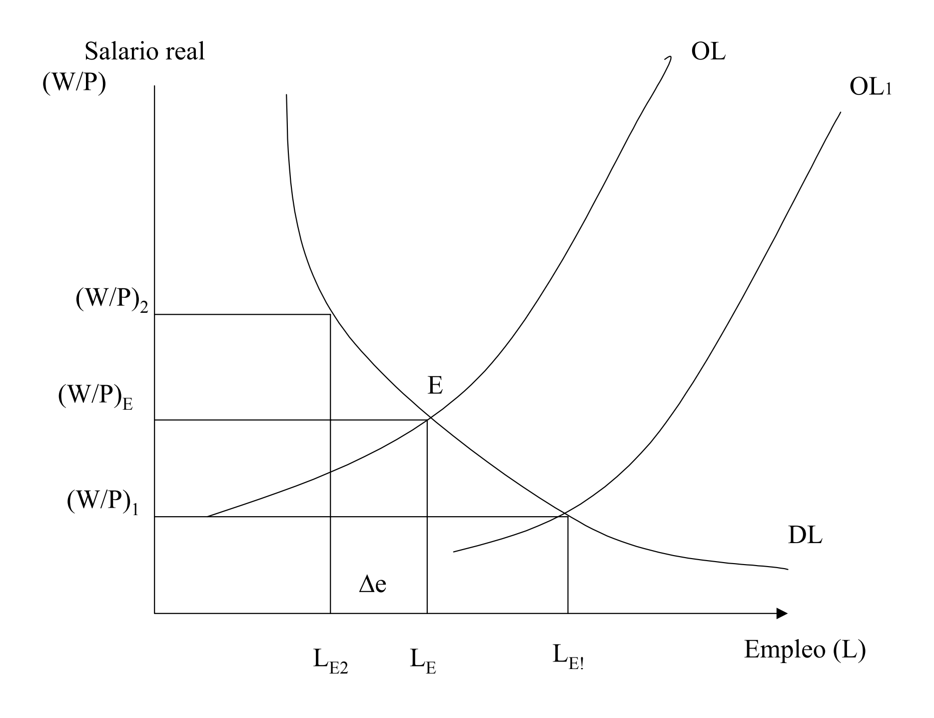


Figura 2.20

La perspectiva keynesiana, centrada en el análisis a corto plazo, parte de la constatación de que los salarios reales son rígidos a la baja, dificultando su ajuste a los diferentes niveles de empleo que resultan de las distintas fases del ciclo* económico. Las causas del

desempleo se encuentran en el mercado de bienes y servicios. En las recesiones la caída de la demanda obliga a los empresarios a ajustar su producción reduciendo el nivel de contratación, ya que la rigidez del mercado impide la reducción de los salarios reales. Aunque fuera posible, tal reducción no sería conveniente porque la disminución de las rentas afectaría negativamente a la demanda agregada haciendo más grave la recesión. Este desempleo se denomina *desempleo involuntario o keynesiano**. Las políticas destinadas a combatirlo incidirán en la demanda agregada mediante el gasto público y el estímulo de la inversión, reduciendo los tipos de interés.

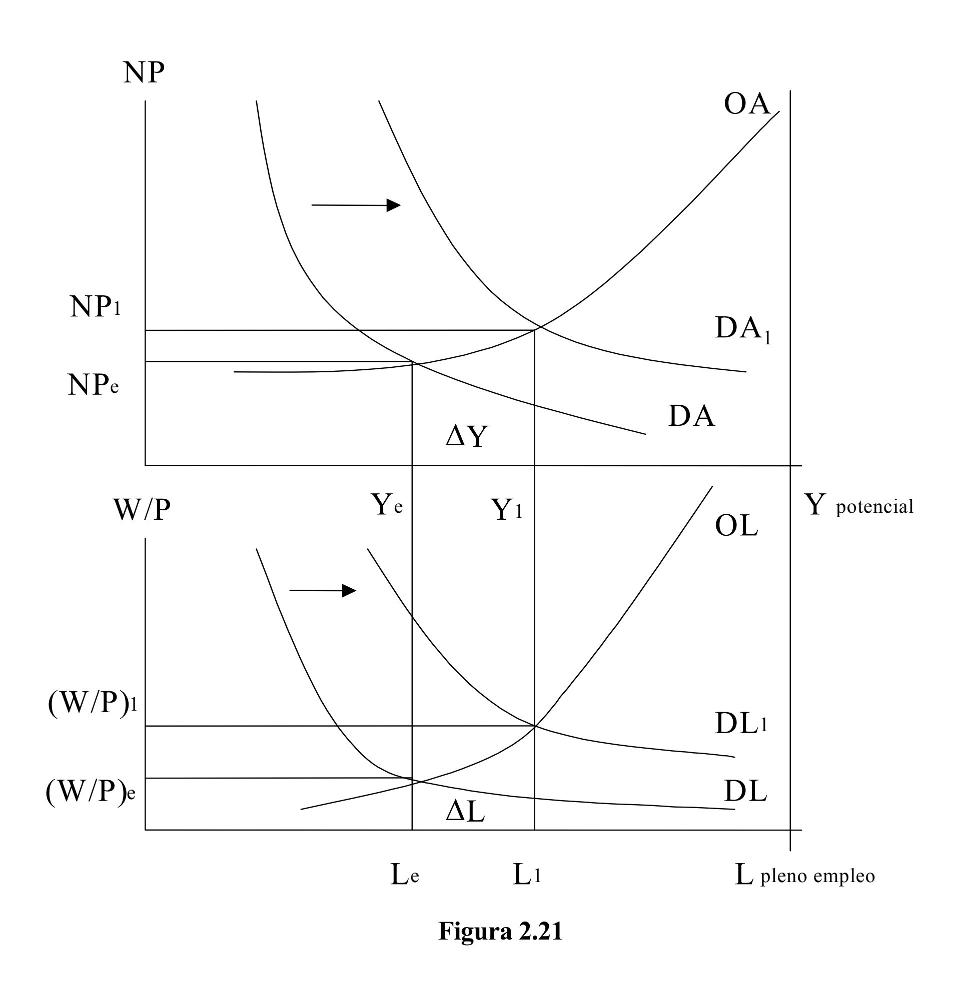


Figura 2.21

La figura 2.21 muestra la vinculación entre los mercados de bienes y servicios (parte superior) y de trabajo (parte inferior). La economía se encuentra en equilibrio en una situación recesiva (lejos de la situación de pleno empleo Y_P y L_{PE}). Con el aumento del gasto público (PF expansiva) aumentan la renta y la demanda agregada, desplazándose desde DA a DA_1. Así se consigue aumentar la renta hasta Y_1 y desplazar la curva de demanda de trabajo hacia la derecha, hasta DL_1. El nuevo nivel de empleo será L_1 y el incremento de la ocupación, ΔL. Como puede verse en la figura, la expansión del empleo

por esta vía conlleva incrementos de precios, hasta NP_1, y de salarios reales, hasta $(W/P)_1$, mayores en la medida en que nos acercamos a la renta potencial y el pleno empleo.

Normalmente se acepta que cuando la economía se halla en recesión (parte elástica de la curva de oferta agregada) la PF expansiva se traduce en un incremento significativo del empleo y su repercusión en el nivel de precios es escasa. Pero a medida que la economía va saliendo de la recesión y se encuentra en la fase expansiva del ciclo (tramo inelástico) las actuaciones sobre la demanda agregada se traducen en incrementos de precios, siendo su impacto sobre el empleo débil. Sin embargo, estas teorías presentan insuficiencias. Los neoclásicos tratan al mercado de trabajo como si fuera de competencia perfecta*. La disparidad entre el número de oferentes de FT y el de puestos de trabajo disponibles, la carencia de información suficiente sobre la demanda, la segmentación* por niveles de cualificación y especialización y la rigidez de los salarios, por no hablar de los aspectos estructurales que afectan al desempleo, alejan el análisis neoclásico de la realidad. La visión keynesiana contempla la cuestión de la rigidez pero se ocupa exclusivamente del desempleo cíclico. Más allá de sus componentes estructurales (crecimiento demográfico, cualificación...), lo cierto es que el mantenimiento de cierto nivel de desocupación es funcional con un nivel de salarios que no produzca inflación y, de paso, facilite la maximización del beneficio. Al punto de crear el concepto de Tasa Natural de Desempleo* para desterrar definitivamente la idea de pleno empleo, dando por sentado que cualquier sistema *debe* funcionar con cierto desempleo (que puede llegar al 15%-20% de la PEA).

Nuestra visión del mercado de trabajo se aproxima más a la planteada en el capítulo I. En las sociedades capitalistas de comienzos del siglo XXI, el precio de la FT no es necesariamente el de su reproducción. Los salarios tienden a variar con dos circunstancias que no podemos perder de vista: 1) En el ámbito microeconómico, influyen el tipo de actividad de que se trata y el nivel técnico con que se cuenta. Asimismo, las diferencia salariales vienen asociadas a la posición del trabajador en la empresa y en el sector productivo. Por ejemplo, el salario de un directivo excede bastante el nivel de subsistencia; el de un trabajador medio, menos; el de un trabajador informal puede estar cerca; y el de un inmigrante es idéntico. Hay una estratificación salarial que se fue haciendo mayor con el incremento de la productividad en las distintas actividades económicas. 2) En el ámbito macroeconómico hay que tener en cuenta el momento del ciclo en relación con la evolución de los mercados. Cuando la economía crece debido a la apertura de mercados

(en los últimos 20 años, especialmente mercados remotos, a escala global), no es necesario aumentar el nivel de ingresos de los trabajadores. Por tanto, el nivel de salarios (y de gasto social en general) tiende a contenerse, de modo que los propietarios se apropian una parte mayor del producto social, en perjuicio de quienes reciben ingresos fijos más allá del nivel de subsistencia (clases medias). Son contextos liberales, de desregulación. Cuando los mercados se saturan o se cierran fuera, es necesario reorientar la producción hacia los consumidores locales (los propios productores) para los que su participación en la RN se incrementa mediante un aumento de la regulación del sistema.

Los niveles de salario se definen no como consecuencia de la OyD, con una variabilidad que no tienen, sino como participación en la RN. Así se superaría la ilusión de incremento salarial que se consigue con la circulación descendente de los bienes y servicios disponibles, que crea una sensación de movilidad social ascendente en momentos en los que, en realidad, las desigualdades sociales crecen. Por otra parte, el grado de participación del salario en la RN deriva del nivel de conflicto social existente. El Estado del Bienestar, caracterizado por el mayor gasto social, tiene un doble origen: a) político, como consecuencia de las reivindicaciones sociales (ámbito de legitimación); y b) económico, como forma de reproducción del sistema económico, manteniendo el nivel de consumo y, en definitiva, la rentabilidad del capital.

II.6.3. La inflación

El sistema de precios es una referencia esencial en la economía. Para los consumidores, porque orienta la elección de los bienes con que satisfacen sus necesidades, y para los productores porque les permite estimar la relación entre lo que obtendrán por la venta de sus productos en el mercado y los costes de utilización de los factores productivos* (al fin de cuentas los costes del capital se reflejan en el *precio* del dinero: el tipo de interés, y los del trabajo en su *precio*: el salario). Cuando los precios cambian los consumidores sufren una alteración en su renta real[42] y los productores ven modificadas sus expectativas sobre los beneficios que genera su actividad. Las acciones defensivas de los actores económicos para preservar sus rentas y sus beneficios producen inestabilidad económica e

[42] La renta real indica los bienes y servicios que se pueden obtener con una determinada renta nominal. Si los precios suben, con una misma renta nominal (medida en dinero) se obtienen menos bienes y servicios, es decir que la renta real ha disminuido.

incertidumbre, por lo que se considera generalmente que las variaciones en los precios son indeseables.

El aumento general y continuado de los precios se conoce como *inflación*. Sus consecuencias económicas y sociales son múltiples. Al alterar la estructura de precios relativos* dificulta las transacciones previstas y provoca una disminución de la renta que no es igual para todos los agentes. Esta situación induce estrategias anticipativas con las que se pretende evitar en lo posible la pérdida de poder adquisitivo, por ejemplo, adelantando las compras. Esta actitud inducirá dos fenómenos: un aumento de la oferta si las empresas están en condiciones de hacerlo a corto plazo aumentando la ocupación, o bien un aumento de precios si el sistema se encuentra cerca de la plena ocupación o las empresas tienen poder para decidir los precios. La consecuencia puede ser una espiral inflacionaria*. La inflación favorece a los deudores que pagan sus deudas en cantidades monetarias fijas y a los que pagan rentas fijas (p. ej., salarios) y perjudica a los acreedores y a quienes perciben rentas fijas. Esta situación incentiva las actividades especulativas* y el traslado del dinero desde la inversión productiva y el ahorro hacia los *valores refugio*, como inmuebles, arte, antigüedades y piedras preciosas. Generalmente se ven favorecidas las grandes empresas, que tienen poder sobre los precios de sus productos, trasladando un aumento de los costes a los precios y manteniendo así el nivel de beneficios (y ampliando el efecto inflacionario), al tiempo que se ven perjudicadas aquellas empresas que se mueven en mercados competitivos, como la mayoría de las pymes.

Otro efecto de la inflación es el aumento de los tipos de interés, ya que los prestamistas aplican una *prima* adicional para resguardarse de la depreciación del dinero en el momento en que le sea devuelto. Una de las consecuencias más nocivas de la inflación se refiere a la pérdida de competitividad* externa de la economía y su influencia en las exportaciones futuras. Si el nivel de inflación de una economía es mayor que el de otra con la que compite por el suministro al mercado mundial de determinados bienes, sus exportaciones irán decreciendo en favor del 2º país a medida que los precios relativos de los bienes exportados se vayan deteriorando. Al revés, los bienes exteriores se irán abaratando para los consumidores del país, de modo que las importaciones tenderán a subir, provocando un deterioro de la balanza comercial y la sustitución de bienes nacionales por importados con sus consecuencias en términos de producción y empleo.

La inflación se mide por medio de los *índices de precios*. El más indicativo de la variación del nivel de precios de toda la economía es el *deflactor* implícito del PIB*, que abarca a todos los bienes y servicios finales generados durante un año. Pero el indicador más utilizado es el *Índice de Precios al Consumo* (IPC), que recoge la variación de los precios de una cesta de bienes y servicios considerada como representativa del consumo de las familias y ponderada según la incidencia de cada bien en el presupuesto familiar. El IPC se publica mensualmente y da una idea más aproximada de la incidencia de la inflación en los consumidores, facilitando sus decisiones.

Inflación: Teorías. ¿Cuál es el origen de la inflación? La subida de precios tiene siempre la apariencia de un exceso de demanda, pero las distintas tradiciones teóricas tienen diferentes respuestas a esa pregunta. La más sencilla proviene del *monetarismo**, cuyo postulado principal es que los precios dependen de la cantidad de dinero que hay en circulación. Esta relación queda reflejada en la ecuación de cambio: M V = P Q, donde M es la OM; V es la velocidad de circulación del dinero; P es el nivel de precios; Q es la cantidad del producto. La velocidad, V, es una constante del sistema y Q será la producción correspondiente al pleno empleo. Por tanto las variaciones de M afectan directamente a P. Todo aumento de M por encima del incremento de Q supondrá más activos disponibles para cada mercancía producida, con lo que su precio aumentará. Por tanto, su principal recomendación de PM es incrementar suavemente M de forma que no exceda el incremento del producto. Esta perspectiva permite ver cómo se manifiesta la inflación en términos monetarios, pero poco aporta sobre sus causas. La ecuación de cambio expresa una tautología. P es la variable de ajuste que iguala ambos miembros de la expresión, que en realidad corresponde a una condición de equilibrio. Pero ¿por qué aumenta M y por qué necesariamente su aumento se traduce en un incremento de P y no del producto?

A esto quiere responder el enfoque *keynesiano*, encuadrado en el análisis del ciclo económico. La inflación se origina en un aumento de la demanda agregada. Sin embargo, la expansión de la demanda sólo produce inflación en la fase alta del ciclo. En los momentos de recesión, con la capacidad productiva infrautilizada, la oferta agregada puede crecer rápidamente respondiendo a los incrementos de demanda con un aumento de la producción y del empleo (esta curva es muy elástica). Pero a medida que la economía se acerca a la plena ocupación, se hace más inelástica por los rendimientos decrecientes* de

los factores y sus costes elevados. Sólo se puede elevar la producción incrementando la capacidad instalada, es decir apelando al largo plazo. Por tanto los incrementos de demanda en estas circunstancias se traducen en aumentos de precios, o inflación. Estas conclusiones dejaron en evidencia una relación entre inflación y desempleo. Pareciera que en la fase baja del ciclo coexisten baja inflación y desempleo alto; a medida que el desempleo remite en la expansión se incrementan las tensiones inflacionistas. La relación se establece a través de los salarios: cuanto menor es el desempleo, mayor es el crecimiento de los salarios, hecho atribuible a la escasez de FT en los momentos de auge. Esta relación fue estudiada por Phillips para el RU (1851-1957) y sus conclusiones se representan en la *Curva de Phillips**, que relaciona inversamente desempleo e inflación. Su consistencia empírica llevó a sostener que esa relación era universal; sin embargo, la aparición simultánea de desempleo e inflación en los 70 (*estanflación**) la puso en cuestión y relativizó sus conclusiones (Shaikh, 2000).

Los monetaristas explicaron esta situación con su teoría *aceleracionista*. Los aumentos de demanda agregada producen incrementos de empleo y de precios. Los trabajadores plantean demandas salariales para recuperar su renta real y las empresas conceden aumentos del salario nominal, de forma que ese desfase (entre salario nominal y real) aliente el crecimiento de la producción: hasta aquí, la propuesta keynesiana para garantizar, mediante el gasto público, el crecimiento económico aun a costa de una leve inflación. Ahora bien, esta *ilusión monetaria** se desvanece en cuanto los trabajadores comprueban la pérdida de salario real y reivindican mayores salarios al tiempo que disminuyen la oferta de FT. Las empresas reducen su demanda de trabajo ante las presiones alcistas del salario. La economía se encontrará en el mismo nivel de ocupación que al comienzo del proceso, pero con precios más altos. Además, el ciclo se repite obligando a realizar cada vez mayores aumentos salariales con su impacto creciente en los precios para mantener el mismo nivel de empleo. Si no se controla la demanda agregada con políticas restrictivas, la inflación se acelera sin contrapartidas en términos de ocupación.

Existe otra tradición que encuentra el origen de la inflación en el aumento de los costes que debe afrontar la empresa, en especial los costes salariales. Evidentemente los aumentos de salarios, si no son compensados por el aumento equivalente de la productividad, repercuten en el precio del producto o servicio ofrecido y generan inflación. Sin embargo, hay otros insumos* que repercuten, transmitiendo su efecto a los precios, como los costes

financieros, los de los bienes y servicios importados, impuestos, publicidad, etc. Además, la existencia de poder de mercado* permite a muchas empresas fijar la tasa de beneficios*, trasladando directamente los costes a los precios, que se fijan al margen de la competencia.

Finalmente, otras perspectivas se centran en los *factores estructurales*. Si ampliamos la óptica trascendiendo el mero mecanismo de mercado encontramos factores subyacentes que permiten indagar en la naturaleza *social* de la inflación. Nuestra pregunta anterior se desplaza a una fase anterior: ¿por qué hay exceso de demanda?; o ¿por qué se produce el aumento de los costes? La naturaleza de las fuerzas básicas que desencadenan la inflación es estructural*, está enraizada en las relaciones sociales*. Por eso en las perspectivas centradas en el mercado, donde las clases sociales quedan diluidas en las categorías de OyD, sólo se percibe su manifestación superficial, pero las medidas centradas en la contención de la OM o de los salarios atacan los efectos y no las causas de la inflación.

Desde el liberalismo se da una 1ª respuesta a esta cuestión. Se consideran inflacionistas la actividad reguladora del Estado, por el establecimiento de barreras burocráticas que afectan la eficiencia; los monopolios* públicos, porque impiden la formación competitiva de precios; y la acción de los sindicatos*, que funcionan como monopolios de FT. Otro tipo de inflación estructural se produce por diferencias en el crecimiento relativo de los sectores que acompaña al proceso de desarrollo. El aumento de la RN desplaza la demanda hacia bienes normales, productos industriales y, en general hacia aquellos que tienen mayor elasticidad-renta*. Si el sistema productivo no responde rápidamente a ese aumento de demanda (cosa que ocurre generalmente) y el recurso a la importación supone pagos por aranceles o precios mayores, el precio del bien aumentará y ese incremento acabará difundiéndose a los otros sectores.

En general, desde la perspectiva estructuralista se distinguen múltiples causas de la inflación. Insuficiencia en la formación de ahorro, deficiencias en el sistema tributario, limitaciones en la capacidad exportadora (que genera restricciones a la importación), deformación de las expectativas empresariales, y presiones sociales en el intento de hacer recaer en otros la pérdida de renta real. Esto último merece consideración especial en la medida en que la teoría ortodoxa* abandonó toda referencia al conflicto social* que subyace en las relaciones económicas. En su análisis deja de lado la fuente acaso más importante de la creación de tensiones inflacionarias: los beneficios*. Ningún grupo social

tiene tanto poder para definir los precios como los empresarios, ni una razón tan simple: el mantenimiento o expansión de los beneficios. Especialmente si se trata de empresas monopolistas u oligopolistas*. El aumento de los precios es posible aun en contextos de demanda decreciente alterando una de las variables que quedan fuera en la función tradicional de demanda: los gustos. Estos se modifican mediante la publicidad, induciendo una presión consumista. El aumento de los medios de pago es la consecuencia lógica de esta situación. En general, oligopolios y monopolios son responsables de las tensiones inflacionistas mediante la fijación de precios, que les aseguran mayores márgenes de beneficios muy por encima del incremento del índice general. Un papel especial tiene en esto la banca, que, por su concentración* y poder de mercado, incide en la elevación de los tipos de interés, afectando los costes financieros de las empresas y subordinando la evolución del sector productivo a sus intereses. También tienen una incidencia notable los intermediarios comerciales, que se encuentran en proceso de concentración y ejercen su poder de mercado. Finalmente, también influye la proliferación de los servicios*, en los que es más difícil incrementar la productividad, por lo que sus incrementos de ingresos dependen fuertemente del aumento de los precios.

La inflación es, por tanto, en última instancia expresión del conflicto entre empresas y asalariados* por la DR*. En realidad no responde a un mecanismo de espiral salarios precios, sino a la dialéctica beneficios-salarios.

CAPÍTULO III. ECONOMÍA MUNDIAL

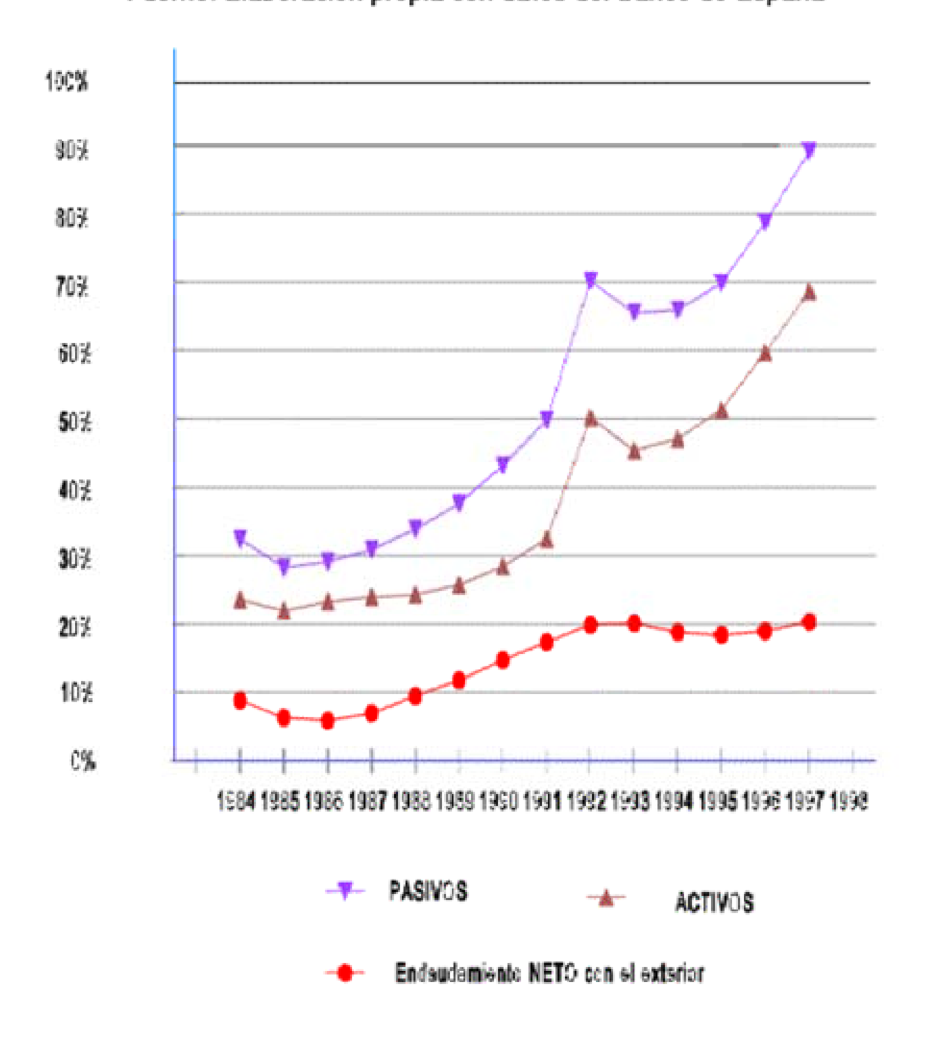
Federico Soto (UCM)

III.1. Introducción

El título del libro *La internacionalización del capital en España* (Muñoz, Roldán y Serrano, 1978) indica su objeto de investigación: la transformación de un capitalismo nacional -el español- en otro internacional, supuestamente ocurrida a partir de 1959. No se trata aún, o tanto, de la extensión del capitalismo español, de la penetración del capital español en el ámbito internacional --expansión que habría de esperar todavía, para tornarse en significativa, una década--; más bien de lo contrario, de la internacionalización del capital que opera en España, es decir, del aumento relativo del capital extranjero en nuestro país y de la diversificación de los orígenes nacionales de estos capitales, mientras España experimenta su etapa más brillante de crecimiento económico, al tiempo que la más profunda transformación social e ideológica de toda su historia como nación. En su momento, este texto constituyó un importante avance en el conocimiento de la economía española, pero aquí viene a colación de reflexiones de carácter más general: en primer lugar, “algo” ocurrió (la internacionalización) que debe ser descrito y explicado: sus causas, su génesis; y, esto mismo (la internacionalización) es causa, origen de posteriores cambios; es decir, aquí se trata de un proceso histórico, dentro del sistema capitalista, en un país determinado.

Pues bien, al desarrollar este capítulo tendremos muy en cuenta que la economía internacional es un fenómeno histórico -que aparece en un cierto momento, dentro de un cierto proceso- que debe ser estudiada en tanto que tal, no en abstracto: que no es economía *mundial* o *global* más que en un impreciso sentido.

Internacionalización de la economía española, 1985-1998 (% del PIB)
[Endeudamiento neto = Pasivos financieros – Activos financieros
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de España



Pero, en segundo lugar, dedicar un capítulo a Economía internacional (EI) requiere cierta justificación. En efecto, la teoría microeconómica, que estudia la economía de mercado, o la economía "cerrada", con que comienza el estudio de la macroeconomía, se presenta habitualmente "complementada" con capítulos dedicados a las teorías del comercio internacional, a modelos macroeconómicos de una economía "abierta" (que incorpora un nuevo sector: el "exterior"), a la balanza de pagos (BP), a los mercados de divisas y, también, a la integración económica, a las zonas monetarias óptimas, a las teorías del desarrollo, etc. Así, la EI es un capítulo necesario por una circunstancia paradójica: la economía de mercado, que la teoría presenta como una forma económica general, universal, transhistórica, no se corresponde con la realidad histórica, empírica: su realidad histórica es nacional.

Lo nacional se presenta como lo total (economía cerrada), o mejor, como lo esencial; por tanto, en el comercio mundial se intercambian excedentes nacionales[43]. La nación es el espacio imaginario donde se realiza la totalidad social, donde lo económico, lo político, las múltiples dimensiones de lo ideológico -la lengua, en primer término, pero también la religión, etc.-, en fin, lo étnico, trascienden su parcialidad y alcanzan su sentido: tienen significado porque tienen un destino[44]. Así, la autosuficiencia nacional, la autarquía, es el ideal de la Economía política europea durante largo tiempo, el tiempo que lleva la constitución de la identidad nacional destino[45].

Pero, al igual que a la nación le corresponde un exterior, lo mismo ocurre con la relación de la Economía con la Política; al Estado le compete la dominación política (el orden público) y ciertas funciones económicas (asegurar el funcionamiento de la libre competencia en los mercados y la provisión de bienes públicos), mientras que a la Economía -cuya definición está aun por darse- ... todo lo demás (en una relación de exterioridad, en la que la Economía va absorbiendo, subsumiendo los discursos de las restantes ciencias sociales: la patente del materialismo económico no es marxista, es burguesa[46]. En efecto, a medida que el capitalismo en Europa alcanza la profundidad suficiente en cada país y su extensión se organiza bajo la hegemonía imperial británica (Arrighi y Silver, 1999), entonces la Economía Política está en condiciones de alzar el vuelo, y comienza la elaboración de un discurso más abstracto: para la economía positivista, lo nacional es un aspecto prescindible, un epifenómeno, un asunto tan externo a su objeto de estudio como lo son los gustos en la teoría del consumidor [6].

---

[43] El excedente nacional sirve para adquirir lo que exige el déficit nacional; o mejor, los déficits nacionales: por ejemplo, España ha de importar petróleo, pues no tiene de ese recurso natural; nótese la connotación, el aspecto cualitativo, de los términos excedente y déficit. Aquí, el trueque es el intercambio y viceversa.

[44] "España es una Unidad de Destino en lo Universal"; esta absurda afirmación de José Antonio Primo de Rivera -uno de los fundadores del fascismo español- expresa, sin embargo, el "misterio" de lo nacional a la perfección. Étnico es el término políticamente correcto para decir racial.

[45] "Autarquía", o autosuficiencia económica.

[46] Un Premio Nobel de Economía, Gary Becker, aplica el análisis utilitarista a todo ámbito de decisión: un hijo se engendra para maximizar la utilidad de cada miembro de la pareja engendradora, por ejemplo. Según algunos, la Economía es la ciencia de la elección; cfr. Cuervo-Arango y Trujillo (1986).

[6] "El economista tiene poco que decir sobre la formación de los deseos, que es campo del psicólogo. La tarea del economista consiste en investigar las consecuencias de cualquier conjunto dado de deseos". (Friedman, 1962); p. 22. Una exposición explícita es la de J. A. Schumpeter: "Las naciones [son] amorfas aglomeraciones de individuos (...) Las clases sociales no [son] entidades vivas y en lucha, sino meras etiquetas puestas a funciones económicas (o categorías funcionales). Tampoco [son] entes vivos y en

Tenemos así una Teoría que establece un concepto: el Mercado; una Realidad, fraccionada en naciones yuxtapuestas (mercados internos), cuyas relaciones (de exterioridad) se expresan en la BP; y, finalmente, una Historia, que no es sino el desarrollo progresivo del concepto: el Mercado es una forma económica absoluta y su abstracción como concepto lo convierte en categoría universal en desarrollo progresivo (sólo que, frente a Hegel, aquí la idea "mercado" sustituye a "Estado"). El Fin de la historia ya está preescrito, mucho antes de que Fukuyama (1989) lo proclamase por encargo del gobierno de los EE UU. Para Marx (1971), "la aseveración de que la libre competencia = forma última de las fuerzas productivas y, por ende, de la libertad humana, no significa sino que la dominación de la *middle class* es el término de la historia mundial; ciertamente una placentera idea para los advenedizos de anteayer". Pero, si hoy nos cuesta imaginar una sociedad con una economía no-mercantil -ya sea "reconstruir racionalmente" las del pasado, ya imaginar otra forma para el futuro-, no por ello deja de existir "una diferencia abismal entre un sistema histórico en el que existen algunos empresarios o mercaderes o capitalistas, y otro en el que dominan el *ethos* y la práctica capitalista" (Wallerstein, 1997).

El punto de vista que aquí se adopta no es el habitual. En primer lugar, la Economía no se considera un campo científico autónomo, cuyos problemas puedan resolverse, ni siquiera plantearse, sin entender que lo económico es no más que un aspecto, una dimensión de una realidad compleja, y que lo político, lo ideológico, y muchos otros aspectos, son dimensiones -tampoco autónomas, ni que baste yuxtaponer- de esa realidad. En particular, la Economía es un espacio que no puede prescindir de la política para dar cuenta de su objeto, plantear sus problemas y, eventualmente, resolverlos. No

lucha los mismos individuos, sino que [son] perchas de las que colgar las proposiciones de la lógica económica. A medida que aumentaba el rigor de la exposición [con posterioridad a J. S. Mill] esas figuras esquemáticas resultaban todavía más evidentes que en las obras del período anterior (...) ese esquematismo era sociológicamente pobre, y aun más pobre desde el punto de vista psicológico (...) [pero] para un limitado ámbito de problemas ese mismo esquematismo es metodológicamente adecuado. Entendemos por individualismo sociológico la opinión (...) de que la unidad última de las ciencias sociales es el individuo autónomo y de que todos los fenómenos sociales se pueden resolver en decisiones y acciones de individuos ya no ulteriormente analizables por medio de factores supraindividuales. Esta opinión es, desde luego, insostenible en la medida en que implica una teoría del proceso social. Pero de eso no se sigue que para particulares fines de un determinado conjunto de investigaciones vaya a ser siempre ilícito partir del comportamiento dado de unos individuos, sin analizar los factores sociales constitutivos de ese comportamiento (...) el motivo de la división del trabajo entre las varias disciplinas sociales puede precisamente sugerir un intento así, el cual no tiene por qué implicar teoría alguna sobre el tema «sociedad e individuo». Cuando no se pretende tal implicación, hablamos de individualismo metodológico" (Schumpeter, 1954). [Los subrayados son míos, F. S.].

es trivial que, en su transcurso histórico, la ciencia económica haya dejado caer, como quien no quiere la cosa, el calificativo de su título: desde 1890, con los *Principles* de Marshall, ya no es "Economía política", sino *Economics*[47].

En segundo lugar, las ciencias sociales, y la Economía entre ellas, han de ser históricas: las realidades que los conceptos económicos designan (la categoría precio, por ejemplo) tienen su génesis histórica. El mundo, la humanidad ha vivido milenios sin esa categoría y sin la necesidad de nada parecido a semejante cosa. Por tanto, la teoría que incluya tal concepto debe dar cuenta de la génesis de esa realidad, en lugar de darla como eterna, en lugar de tomar el concepto, como idea virginal, en su pureza ideal; por otra parte, que si es posible aislar relativamente lo económico en el capitalismo, y dar cuenta de sus leyes de reproducción y transformación histórica; y, si podemos dar cuenta de aspectos particulares de lo económico en este sistema -de la diversidad de los mercados: el de medios de producción y de consumo; el de trabajo; el de capitales; el interior y el exterior; etc.- no podemos, sin embargo, extraer nociones de validez general para todo otro período histórico, ni suponer eternas sus categorías. Cuando, como hace la economía positivista, se intenta derivar -deducir- de categorías abstractas teorías económicas, se hace imposible dar cuenta de la realidad como totalidad; en el caso del capitalismo, que es una totalidad, el carácter parcial de los análisis convencionales lo ilustra bien: el dinero aún está pendiente de ser conceptualmente integrado en una teoría económica general[48].

---

[47] "...no toda economía exige la garantía del poder de disposición por medio del derecho coactivo del estado –aunque sí la exige nuestra moderna economía en sus actuales condiciones. Es decir, la amenaza de un acto de fuerza eventual ...": esta precisión corresponde a Max Weber (1918-1920), p. 47. Desde nuestro punto de vista, una tal economía sólo es real, tal vez, en el comunismo primitivo; como idea es la abstracción de un aspecto parcial de la realidad.

[48] Keynes (1936), obra que funda la Macroeconomía, comienza denunciando "la falta de claridad y generalidad" de la teoría económica vigente -restaurada en su dogmática a partir de los años 1980- y continúa justificando el término "general" que incluye el título, añadiendo que "la sociedad económica en que hoy vivimos" ni siquiera se ajusta a "los postulados del caso especial supuesto por la teoría". En ésta, el dinero ha de limitarse a ser un «velo», y ni, aún así, queda explicado (véase también Segura, 1986, pp. 354 y ss). Así, habremos de reconocer la razón que asistía a Keynes para calificar de parcial a la teoría del equilibrio general, porque en ella es imposible dar cuenta de la categoría central de la economía, el dinero, tal como lo reconocen Arrow y Hahn (1971): "La estructura formal (...) no es adecuada para alojar una teoría razonable del dinero" (1977, p. 354). El keynesianismo hoy, aunque sea el falso keynesianismo de las décadas 1960 y 1970, está reputado de estupidez ignorante (o neomarxista); el marxismo *tout court* desata la ira inquisitiva y sitúa al cándido ciudadano que se autocalifica de marxista en la delgada frontera de lo delictivo: es decir, lo de siempre.

La formación histórica de las economías de mercado, en paralelo a la constitución de las naciones europeas, es crucial para explicar las formas y modos de funcionamiento de la EI. Las teorías que de la misma se han formulado se han de considerar sin olvidar su naturaleza histórica, es decir, sin discutir sobre vacuas abstracciones que frecuentemente son su fundamento.

Así pues, y ante todo, la nación ¿es o no una categoría científica? Dicho de otro modo: ¿es la nación -como ocurre con la categoría de *raza* para los biólogos- una categoría propia del pensamiento obtuso de los ignorantes, una noción aquejada, como todos los prejuicios ideológicos, o las supersticiones, por la falta de contenido o, peor aún, por la falsedad de su contenido, por su carácter engañoso? La idea de nación (concepto con realidad empírica o mera noción impertinente para la ciencia) también aparece en la historia, y a esta emergencia en la historia humana de la idea de nación -pero sobre todo, a la aparición en la historia del Estado nación, que es, no ya una idea, sino una contundente realidad de la que la ciencia política hace su objeto- no podemos darle la espalda[49]. Para ciertos procesos de la historia, lo nacional es el factor imprescriptible: el cambio de una Europa sin Estados nacionales a un espacio político constituido y organizado por ellos; de unos capitalismos nacionales a un capitalismo internacional; de una división elemental y local del trabajo (agricultura/manufactura, campo/ciudad, hombre/mujer, según la edad, etc.) a una división compleja e internacional del trabajo y a un mercado mundial con intercambio desigual[50], etc. Finalmente, pues: ¿qué pertinencia tiene lo nacional para lo económico? Y, si precisamos aun más, ¿lo nacional, para la economía de mercado, para la economía capitalista?. ¿Y qué queda de lo nacional para la economía global? Estas cuestiones, lejos de estar resueltas, constituyen problemas pendientes de solución, cuando no de investigación[51].

---

[49] La idea de nación aparece en la historia como lo hacen el concepto de *gravedad* o la idea de *marciano: habitante verduzco, con orejas en forma de trompetillas, del planeta Marte*, es decir, en su momento. Las ideas son acontecimientos históricos también.

[50] Países productores de materias primas y países fabricantes de productos industriales; países exportadores de mano de obra sin cualificar y países exportadores de las últimas tecnologías; etc.

[51] Para el planteamiento de estos problemas sigue siendo extraordinariamente "moderno" Poulantzas (1978), en cuyo capítulo 4 -La nación- puede leerse: "Es ahí precisamente donde se hacen patentes las carencias de la investigación marxista hasta hoy./.../Ante todo, en cuanto a los llamados fundamentos económicos de esas realidades históricas. La explicación principal que se ha dado, y que se da aún, remite

Del capitalismo, como resultado necesario del desarrollo de la economía de mercado, sólo diremos aquí lo siguiente. La economía de mercado es, siempre, la forma de aquél. Es decir, en el sistema económico capitalista lo económico se presenta y enuncia siempre bajo categorías mercantiles, pero el conjunto del sistema no es reducible al intercambio de mercancías. El punto de vista convencional adolece de este reduccionismo[52]; se trata, por el contrario, de un sistema muy peculiar, en el que "se vive para trabajar" y se trabaja para acumular: la vida, el trabajo, el intercambio, están dominados por la acumulación, siempre indefinida[53]. Esto ocurre piensen lo que piensen los "agentes" del proceso; es decir, el sistema en que se encuentran hace que ése sea efectivamente su comportamiento, quiéranlo o no, créanlo o no[54]. El mercado (y la consiguiente alienación mercantil) es el origen y el resultado reproducido incesantemente de este muy peculiar sistema económico.

Las razones para optar por esta perspectiva puede derivarlas el lector de múltiples casos[55]. El reencuentro actual de los científicos sociales con Marx, que ilustra Erla

---

siempre a (...) los intercambios mercantiles (...) a la unificación del mercado interior (...), pero ¿qué es lo que define esa noción de «interior» y exterior?".

52 "Todo se reduce a un sistema de cambio", explican Hicks y Hart (1942), p. 25.

53 "Los deseos en nuestro análisis son considerados como datos. Hay que admitir, sin embargo (...) que los deseos pueden ser tanto el motivo de una acción como el resultado de ella. Una escuela, «trabajar para vivir», considera los deseos como fines; y otra, «vivir para trabajar», acepta la acción como fin. Esta distinción es muy importante por muchos motivos. Por ejemplo, quien, como Alvin Hansen [divulgador de Keynes; F.S.], adopta, aunque sea implícitamente, la primera tesis tenderá a considerar los deseos existentes como lo primordial y al consumidor como el agente económico dominante. De aquí a la idea de una función de consumo estable y de esta a la tesis del estancamiento económico apenas hay un paso. Por otro lado, un economista que adopta la otra posición, como Schumpeter, por ejemplo, concebirá la acción como lo primordial. El productor-innovador es el agente económico dominante, las innovaciones son lo esencial, aunque aparezcan en forma cíclica, y así se llega a una teoría del desarrollo económico": Friedman (1962), p. 21.

54 El bebedor de cocacola cree comprar un refresco; en realidad compra más bien una enorme cantidad de mensajes publicitarios, cuya belleza, gracia o inteligencia no están en cuestión. La botella conteniendo un oscuro brebaje es un objeto cuya compra permite financiar y, por tanto, recibir esos mensajes, al igual que el boleto de entrada en el cine permite asistir a la proyección del film. Esta identidad botella-boleto no está en la conciencia del sujeto, pero la cuenta de resultados, o la estructura de gastos de Coca-cola, así lo demuestran. La mixtura de bien privado y público del caso debería ser objeto una atención pormenorizada por los microeconomistas.

55 Un texto, por lo demás reciente y de importancia académica indudable, afirma, por ejemplo, que el comercio intraindustrial constituye un fenómeno nuevo que no permite conformarse con la explicación tradicional u "*ortodoxa*": "La segunda de las ampliaciones [de la teoría de las ventajas comparativas como explicación del comercio internacional] tiene que ver con la constatación empírica realizada en la década de los sesenta [*sic*] de que una parte muy significativa del comercio mundial corresponde al comercio entre productos similares, entre países de características y dotaciones de recursos parecidas, y no a productos distintos entre países con distintas dotaciones de factores" (Muñoz y Bonete, 2000, p. 24).

Awingle (como se expone más adelante), no por superficial está menos destinado a tener importantes consecuencias científicas, sociales y políticas. “*Contra la inercia desdichada*”[56], señalaremos que los desafíos que la economía global plantea a la humanidad exigen un tratamiento científico diferente del habitualmente practicado en las instituciones académicas: también estas cuestiones, lejos de estar resueltas, constituyen problemas pendientes de solución, cuando no de investigación.

Este capítulo contiene, pues, además de esta Introducción, tres apartados bien diferenciados. En III.2, se ensaya una aproximación a la conformación de la economía internacional como economía mercantil, desde la creación del mercado mundial hasta la globalización actual. La segunda -III.3- expone las categorías que se utilizan institucionalmente para describir las relaciones exteriores entre las economías nacionales: los agentes, las operaciones y sus registros en la Cuenta del Resto del Mundo, en la BP y en la Posición Inversora Internacional; además, se hace referencia a las principales Instituciones y Organizaciones económicas internacionales y supranacionales, el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización Mundial del Comercio (OMC-GATT) y la Unión Europea (UE) así como otros procesos de integración económica. Finalmente –III.4- se aborda la cuestión de las teorías del comercio internacional y de la competitividad.

III.2. La economía internacional como economía mercantil.

III.2.1. Del trueque al mercado.

No se trata de un texto aislado, sino de un lugar común, como puede comprobarse contrastando este otro texto: “Aunque las primeras comprobaciones de la existencia e importancia del comercio intraindustrial [o comercio de bienes similares] datan de los años treinta [sic] ...” (Requeijo, 1995, p. 5). Dejando a un lado la cuestión de cuando data la comprobación de los hechos, en ambos textos las ventajas del comercio internacional son casi obvias, las mismas que supuestamente se derivan de “las propias características del mercado y el papel que en ella tiene la división del trabajo como fuente de ganancia de productividad” (Muñoz y Bonete, *op. cit.*, p. 38). Y, ambos parecen ignorar que, ya a comienzos de siglo, la perspectiva nacional-natural resultaba teóricamente absurda y empíricamente insostenible para Rosa de Luxemburgo: “Dos hechos saltan a la vista aun para el observador más superficial. El primero es que un mismo tipo de mercancía figura varias veces en ambas columnas [de importaciones y exportaciones de Alemania, en el año 1913] (...) Otro hecho sorprendente a primera vista en la tabla: que las importaciones y exportaciones no aparezcan como fenómenos separados -que se explican en unos casos por «lagunas» de la propia economía y en otros por sus «excendentes», sino que más bien estén vinculadas causalmente” (Luxemburgo, 1907, pp. 19 y ss).

[56] Del poema “Tupac Amaru” en el “Canto General” de Pablo Neruda (Ed. Losada, Argentina).

"En los sistemas históricos («civilizaciones») más importantes ha existido siempre un cierto nivel de mercantilización y, por tanto, de comercialización. En consecuencia, siempre ha habido personas que buscaban beneficios en el mercado. Pero existe una diferencia abismal entre un sistema histórico en el que existen algunas empresarios o mercaderes o capitalistas, y otro en el que dominan el *ethos* y la práctica capitalista. Antes del sistema-mundo moderno lo que ocurría en cada uno de estos sistema históricos es que en el momento en que un estrato capitalista se hacía demasiado rico o tenía demasiado éxito o adquiría demasiada influencia sobre las instituciones existentes, otros grupos (...) lo atacaban, utilizando tanto su importante cuota de poder como sus sistemas de valores para afirmar la necesidad de contener y refrenar al estrato orientado al beneficio. El resultado es que aquel estrato vio malogrados sus intentos de imponer sus prácticas en el sistema histórico como prioridad. En ocasiones se les arrebató cruel y brutalmente el capital acumulado y, en cualquier caso, se les obligó a obedecer a los valores y las prácticas que les mantenían a raya. A esto es a lo que me refiero cuando hablo de las antitoxinas que contuvieron el virus.

Lo que ocurrió en el mundo occidental fue que por una serie de razones momentáneas, o coyunturales, o accidentales, las antitoxinas fueron más difíciles de encontrar y menos eficaces, y el virus se extendió con rapidez mostrándose invulnerable a posteriores intentos de revertir sus efectos. La economía-mundo europea del siglo XVI se convirtió irremediablemente en capitalista. Y una vez que el capitalismo se consolidó en este sistema histórico, una vez que este sistema se rigió por la prioridad de la incesante acumulación de capital, adquirió tal fuerza contra otros sistemas históricos, que ello le permitió expandirse geográficamente hasta absorber físicamente todo el globo, convirtiéndose en el primer sistema histórico que lograba este tipo de expansión total" (Wallerstein, 1997).

El sistema de economía de mercado es un resultado de la historia: en Europa, el sistema precedente (economía feudal) practicaba una actividad productiva que se realizaba fundamentalmente en el seno de colectividades agrícolas bajo régimen de autoabastecimiento y una limitada división del trabajo; el crecimiento económico era prácticamente inexistente. Ese sistema sólo conocía los intercambios locales -en gran medida en forma de trueque, es decir sin utilización significativa de dinero- y un comercio lejano (Europa-Extremo Oriente, por ejemplo) que interesaba a una parte menor de la población (las capas dirigentes, las instituciones); no conocía, tampoco, los estímulos, o incentivos, al aumento de la productividad: era una economía "natural"(uso casi exclusivo de energías renovables), sometida a los imperativos del ecosistema (desastres y venturas naturales: véase Kempf, 1969); la innovación tecnológica se producía al azar y, como "las máquinas eran consideradas en general dispositivos destinados a engañar a la naturaleza", sus constructores se encontraban bajo la sospecha de ser aliados del Maligno[57].

[57] Véase Cardwell (**), pp. 58 y ss. La prolongación en España de la mentalidad medieval hasta bien entrado el siglo XX lleva al Rector de la Universidad de Salamanca, D. Miguel de Unamuno, a proclamar

El sentido moderno que hoy damos a importantes instituciones, directamente relevantes para la actividad productiva y económica en general, no era el mismo: la propiedad privada (libertad de uso de los objetos de la misma) no tenía apenas significación; el principal recurso productivo, la tierra, no tenía el carácter de mercancía. Tampoco la ley tenía el mismo sentido, pues eran la costumbre y los usos vigentes (derecho consuetudinario) los que regulaban la vida social, que se caracterizaba por los vínculos intrapersonales y a la tierra, vínculos legitimados por la Religión. La libertad económica -de empresa y de oficio o empleo, de comerciar o de prestar- no existía, pues las actividades productivas no agrícolas se efectuaban en el seno de la organización gremial. Sucintamente: la propia imagen del hombre acerca de sí mismo y del mundo[58] impedían que esas categorías tuvieran significado.

Este sistema experimenta, durante el siglo XV, cambios sustantivos derivados de múltiples influencias y factores: la economía feudal europea transita hacia la modernidad capitalista y el nuevo Estado absoluto parece jugar un papel impulsor decisivo. En la formación de estos estados destaca el factor militar, la presión militar exterior[59]. Pero es, también, el tiempo de la creación del mercado mundial, del descubrimiento de América, del desarrollo científico, de la mejora de los transportes y de las comunicaciones (invención de la imprenta), de surgimiento del protestantismo (la pérdida del monopolio del poder espiritual de Roma), ... todo lo cual viene a ampliar y modificar el universo en el que debían identificarse y reconocerse los europeos; el

---

la consigna "que inventen ellos", en referencia a los inventos e inventores extranjeros; este pensador es, todavía hoy, objeto de culto por una nada despreciable parte de la intelectualidad nacional.

[58] Schumpeter (1918) nos advierte: "El verdadero ideal de vida en esta comunidad de señor y vasallos se cumpliría dentro de la comunidad. La comunidad sería el origen de los principios fundamentales de la vida individual, encontrando su propia significación en lo que es una de las aproximaciones más íntimas a lo suprapersonal y absoluto que conoce la realidad social (...) Existía Dios, y el señor, y el caballero -expresión de forma de vida de la época-, pero no había Estado, excepto en el sentido en que podemos hablar de estado de abejas. Cuando el torrente de revoluciones productivas barre este mundo, cuando el caballero se olvida del Santo Grial y piensa él mismo en su propiedad, entonces este orden estalla como un cadáver hinchado por los gases de la putrefacción y se deshace en individuos y familias con mil intereses en conflicto. (p. 62).

[59] En efecto, Constantinopla es conquistada en 1463; el desafío que para Europa representa el auge mundial del Islam, está sin duda detrás de la emergencia del estado moderno (poder central, burocracia y ejército e impuestos permanentes). Así describe Schumpeter el efecto sobre los Príncipes alemanes de la amenaza que representaban los turcos: aparece "una organización unificadora de todos los pueblos, una grande y vivaz comunidad de intereses que sólo podía crecer sobre la base de una economía común". En el caso de España, el estado nacional moderno nace de la unificación de esfuerzos expansionistas, de Castilla y Aragón, contra el último reino islámico de la Península: Granada; el proceso es simétrico a lo ocurrido tres décadas antes, con la caída de Constantinopla a manos de los turcos, ocasión que los historiadores suelen referir al comienzo del llamado Renacimiento.

mundo feudal se derrumba definitivamente, para la historia universal, en 1789, bajo la cuchilla de la Guillotina; aunque, con anterioridad, los colonos norteamericanos habían proclamado su independencia en 1776, dando lugar a la primera república democrática del mundo moderno; es, también esa, la fecha de la aparición de "*La Riqueza de las Naciones*", de Adam Smith, obra en la que se saluda el advenimiento de la economía de mercado y se viene a dictar la sentencia de muerte del antiguo régimen económico.

III.2.2. La expansividad de la economía de mercado: del comercio internacional a la globalización.

> El mercado es una categoría de la economía mercantil, que en su desarrollo se transforma en economía capitalista y que sólo con esta última adquiere pleno dominio y difusión general. Por eso, para examinar las tesis teóricas fundamentales relativas al mercado interior, debemos partir de la economía mercantil simple y seguir su gradual transformación en capitalista. (Lenin, 1899, p. 21).

Seguiremos un método parecido al de Lenin, aunque nuestra atención no se dirige al mercado interior sino a la economía internacional. La economía de mercado es el resultado y, al mismo tiempo, la causa de una creciente división del trabajo. Las múltiples y diversas necesidades se cubren, en este sistema económico, mediante la adquisición en el mercado de los bienes y servicios que las satisfacen, lo que exige el uso del dinero. Naturalmente, la producción de esos bienes es anterior a su intercambio y se lleva a cabo bajo un tipo de relaciones de producción que incluyen la propiedad privada del resultado del propio trabajo. Pero para ello es preciso que el trabajo sea propio, es decir que se pueda ejercer libremente porque -entre otras cosas- se dispone de los medios de producción como propiedad privada, "una condición necesaria para el desarrollo de (...) la libre individualidad del trabajador mismo. Ciertamente, este modo de producción (...) sólo florece, sólo libera toda su energía, sólo conquista la forma clásica adecuada, allí donde el trabajador es propietario privado libre de sus condiciones de trabajo, manejadas por él mismo: el campesino, de la tierra que cultiva; el artesano, del instrumento que maneja como un virtuoso"[60].

---

[60] Marx (1867), en el capítulo sobre "la llamada acumulación originaria". Por otro lado, Engels, editor y coautor de *El Capital*, inserta la primera de sus numerosas adendas al texto de Marx, para explicar, precisamente, que la producción de valores de uso para otros -es decir, la producción bajo un régimen de división del trabajo- no basta para que sea producción mercantil: "El campesino medieval producía para el señor feudal el trigo del tributo, y para el cura el del diezmo. Pero ni el trigo del tributo ni el del diezmo

Sin embargo, esa “forma clásica” está destinada -como veremos enseguida- a ser arrollada por la presencia del capital. En la economía de mercado los agentes de la producción dedican toda su capacidad a la producción de uno, o algunos pocos, de aquellos bienes o servicios; como el dinero es el objetivo inmediato de los agentes económicos, la necesidad de demandantes -compradores- exige la transformación de toda la economía en economía de mercado y la desaparición, mediante su conversión en actividad mercantil, de todo otro tipo de actividad productiva[61]. Ahora bien, una exhaustiva mercantilización de la riqueza, de la producción y del consumo no es posible bajo la limitada división del trabajo que aquella “forma clásica” permite: “Este modo de producción supone el parcelamiento del suelo y de los demás medios de producción (...) Sólo es compatible con límites estrechos, espontáneos, naturales, de la producción y de la sociedad” (íbid.).

Una exhaustiva mercantilización de la riqueza, de la producción y del consumo es sólo resultado del capital, una concentración de dinero capaz de desencadenar un proceso de producción que se caracteriza por “la concentración de los medios de producción, y por la cooperación, la división del trabajo dentro de los mismos procesos de producción, el control y la regulación sociales de la naturaleza, el desarrollo libre de las fuerzas productivas sociales” (ibidem). En la economía de mercado la competencia entre los productores “se libra mediante el abaratamiento de las mercancías”, que sólo un aumento en la productividad del trabajo hace posible; a su vez, la productividad aumenta con la escala de la producción, con “la concentración de los medios de producción”. El capital adquiere masivamente las condiciones de la producción como mercancías, es decir, las compra, y las pone en acción: produce, a su vez, mercancías en masa, la competencia conduce a la concentración y centralización del capital.

---

se convertían en mercancías por el hecho de haber sido producidos para otros. Para transformarse en mercancía , el producto ha de transferirse a través del intercambio a quien se sirve de él como valor de uso”. Y en nota a pie de página aclara: “He insertado el texto (...) porque su omisión motiva el frecuentísimo error de creer que, para Marx, es mercancía todo producto consumido por quien no sea su productor”. Finalmente, sólo es mercantil el intercambio efectuado con intervención del dinero (no así, el trueque).

[61] Este proceso es un rasgo permanente de la economía de mercado; actividades productivas todavía privadas -la preparación casera de los alimentos, p. e.- están en vías de desaparición en la actualidad.

En efecto, la búsqueda empresarial de una ganancia competitiva es la condición necesaria para retener al capital en la sociedad[62] y para atraer nuevo capital -bien en forma de crédito, o apalancamiento financiero; bien en forma directa, mediante una nueva emisión de acciones* de la empresa en cuestión-, lo que viene a exigir abaratamiento en los costes, estandarización de los productos, automatización de la producción, economías de escala*, producción en masa. La empresa, las empresas, necesitan, pues, un mercado extenso y profundo, capaz de suministrar los insumos (*inputs*), y de absorber la producción (*outputs*), un mercado sin barreras ni obstáculos, un mercado, geográficamente, mundial.

El punto de partida en la historia del capital es la transformación de las condiciones de la producción anteriores a su existencia en mercancías. Por lo que se refiere a las condiciones objetivas -la principal de las cuales es la tierra- esta transformación presenta dos aspectos: la expulsión de los campesinos europeos de los territorios feudales -convertidos en propiedad mercantil de los señores, ahora burgueses terratenientes- y la conquista colonial. En cuanto a las condiciones subjetivas -el trabajo- la base es la no-propiedad del trabajador de los medios de producción, es decir, la necesidad de vender su capacidad de trabajar, por lo que ha de añadirse a lo anterior la conversión de los trabajadores de la pequeña explotación independiente -agrícola o artesanal- que debe desaparecer, en trabajadores asalariados. Pero una vez dado el primer paso -esta conversión de las condiciones de la producción en mercancía-, se opera una revolución constante en los procesos de producción, una innovación tecnológica incesante, dando lugar a "un modo de producción tecnológicamente específico": el capital produce combinando múltiples trabajos, suscitando nuevas tareas que, consideradas aisladamente, no tendrían sentido ni resultado, ni, en consecuencia, tampoco mercado; tareas que ejecuta el trabajo asalariado en auxilio del capital fijo, concretado en el sistema de máquinas cada vez más automatizado, en el que se materializa el conocimiento científico. La reproducción social es así sometida al capital por medio del mercado[63].

---

[62] Es decir, Sociedad Anónima (SA), que es la forma adecuada y típica de la empresa en el capitalismo.

[63] Antes, el trabajador empleaba las herramientas; ahora, la máquina emplea a los trabajadores, que devienen así "recursos humanos". Se trata del paso de la subsunción* formal a la real, que debe estudiarse tanto en los *Grundrisse* (Marx, 1971) y en el *Capitulo VI (inédito)* (Marx, 1974).

A. Génesis histórica: el Mercantilismo.

Pero antes de que esta transformación del proceso de producción tenga lugar, el capital está presente, al lado del Estado, como concentración de recursos mercantiles y, sobre todo, de recursos dinerarios: capital comercial y financiero. En efecto, el Estado-nación, en guerra permanente con otras naciones -desde que, a partir del Renacimiento, un Imperio teocrático, bajo la autoridad bicéfala del Papa de Roma y del Emperador, se convirtió en una obsoleta propuesta religiosa y política para Europa- es Estado nación paracapitalista, para el desarrollo del capitalismo[64]. La asociación de los intereses políticos del Príncipe y de los intereses económicos del Capital permitirá a la burguesía financiera y comercial romper la unidad religiosa y política de Europa[65], dando lugar al sistema de estados absolutos que durará hasta 1789 y, en cierto modo, sobrevivirá hasta el presente en la forma de monarquías parlamentarias.

En efecto, la guerra permanente entre los Estados nacionales nacientes, los convierten en los primeros y más importantes demandantes de los servicios de la nueva clase emergente: demandan empréstitos sobre todo, pero también pertrechos y hombres libres para la formación de ejércitos, la construcción de armadas y el establecimiento de las burocracias nacionales. Alentados los Estados por los banqueros, comerciantes y capitalistas industriales, la guerra exigía una aparente fortaleza de los gobiernos, y "los gobiernos fuertes sufrían crónicamente de ambiciones políticas fuera del alcance de sus medios económicos" (Schumpeter, 1954, pp. 187-8). En consecuencia, la deuda pública empuja al Estado a una nueva política fiscal, comercial y de conquista y colonización.

Los impuestos permanentes en dinero, necesarios para satisfacer los intereses de deudas nunca amortizadas, siempre renovadas y ampliadas sucesivamente, tuvieron importantes efectos. En su vertiente interior, los impuestos en dinero sobre los

[64] Lo que en Marx son relaciones articuladas, o mejor, orgánicas entre diversos aspectos ideológicos, sociales, políticos, económicos y tecnológicos, es en Schumpeter un conjunto de "incidentes" azarosos: "Los nuevos poderes sociales eran belicistas por sus estructuras sociales [se entiende que feudales; F.S.]. Habían nacido de un modo azaroso". Schumpeter (1954), p. 191.

[65] Esta unidad era, sobre todo, ideal: el ideal de referencia hasta entonces; es decir, un ideal con efectos muy reales. Esta unidad fue sometida, por los protestantes y los Estados, a las armas de la crítica y a la crítica de las armas, lo que supuso la ruina de la hegemonía militar española en Europa (guerra de los treinta años) y el reconocimiento y establecimiento del sistema de las naciones-estado en el Tratado de Westfalia, en 1648 (véase Arrighi y Silver,1999).

campesinos obligaron a un desvío creciente de la producción agrícola desde el autoabastecimiento hacia el mercado, como medio de obtener el dinero con que pagar al soberano. En su vertiente exterior, la política comercial estableció aranceles sobre las importaciones que, de una finalidad recaudatoria, derivaron a otra proteccionista en favor del desarrollo de las manufacturas nacionales. La conquista de América y el establecimiento de enclaves comerciales y colonias en todo el Globo (con los que procurar el dominio del mercado mundial) perseguían la búsqueda de medios de pago (plata y oro; búsqueda directa en la persecución de El Dorado y en la piratería). Además, impulsó tanto la explotación de las minas como la agricultura de plantación en los territorios descubiertos (cuya producción estaba orientada al mercado metropolitano y mundial). En ambos casos, primero mediante la esclavización de las poblaciones aborígenes; y, después, dando paso al más próspero de los negocios en el albor del capitalismo: la caza de africanos y su transporte y comercialización como esclavos a los territorios conquistados. Mientras tanto, el primer capitalismo propiamente dicho (producción a base de trabajo asalariado) se asienta, sobre todo, en ciudades portuarias y zonas rurales europeas -fuera de la autoridad de las ciudades gremiales- y suministra productos industriales a los nuevos mercados creados por las conquistas coloniales, mientras compite con la artesanía gremial, arrebatándole el mercado interior. El Estado nacional, pues, desarrolla el sistema mundial de crédito, promueve y acelera la mercantilización de la producción agrícola, e impulsa la primera industrialización (manufacturas): “El sistema proteccionista era un medio artificial de fabricar fabricantes, de expropiar trabajadores independientes, de capitalizar los medios de producción y de subsistencia nacionales, de abreviar por la violencia la transición entre el modo de producción antiguo y el moderno” (Marx, 1867).

En ese tiempo, una escuela económica -el Mercantilismo*- tiene como centro de atención la política comercial exterior, el comercio de una nación con el resto del mundo. Para la ideología europea de la época, dominada aún por la(s) teología(s) cristiana(s), el sistema colonial no ofrece más interés ni preocupación que la justificación moral: los abusos, la inhumanidad del sistema son tan evidentes que suscitan la protesta de algunos de los protagonistas de la empresa conquistadora: el caso de Fray Bartolomé de las Casas, preocupado por la suerte de los indios americanos sometidos a los españoles es paradigmático. Sin embargo, este sistema de producción basado en la esclavitud, del que se obtiene una gran parte de la producción mundial que

ha de entrar en ese comercio no merece la atención de los economistas de la época; lo mismo ocurre con la agricultura -la actividad abrumadoramente más importante-: "No es en modo alguno sorprendente que la manufactura y el comercio internacional, pese a su relativa insignificancia en la época, atrajeran la atención de los autores más que la agricultura"[66].

El saqueo de las colonias, la opresión -incluso el exterminio- de los pueblos colonizados en América o Asia, la esclavización de los pueblos africanos, así como la expropiación del campesinado europeo y la destrucción del tejido artesanal, nada son frente a los problemas de establecimiento del monopolio del mercado colonial y mundial para las manufacturas nacientes puestas en marcha por el capital, monopolio que ha de sentar las bases de la economía de mercado en el sentido pleno de la palabra: el capitalismo con el estado nacional a su servicio[67].

Es la existencia de un comercio mundial que es inter-nacional lo que abre un campo de problemas específicos dentro de la Economía política, precisamente el conjunto de problemas que dará nacimiento a ésta: el Mercantilismo es su primera formulación analítica y sistema teórico. Pero estos problemas no se circunscriben a la circulación económica: al comercio de mercancías, a los movimientos del capital financiero o de los medios de pago; por su rodeo se trata de los problemas de la acumulación originaria de capital nacional. El carácter nacional y el factor político de este proceso no deben ocultar que este modo de producción promueve la conversión de la sociedad en una máquina, una obsesiva y unilateral racionalización que opera mediante el uso del dinero como medida de todas las cosas, lo que significa una exhaustiva mercantilización de toda la vida social[68].

---

[66] Schumpeter, op. cit., p. 191. Más tarde, ya a las puertas del capitalismo industrial, es decir muy avanzado el proceso de conversión de la agricultura en agricultura capitalista, la Fisiocracia, que vendría a sustituir al Mercantilismo, enunciando por vez primera el lema del liberalismo -*laissez faire, laissez passer*-, vería, por el contrario, en la agricultura la fuente de todo valor.

[67] No hemos querido evitar esta expresión que podría ser, con alguna razón, tachada de "visión instrumentalista del Estado". Remitimos, encarecidamente, a la lectura de Poulantzas (1978).

[68] La economía de mercado se expande en extensión y profundidad sin límites intrínsecos, habiendo rebasado históricamente todo tipo de barreras; en extensión, abarcando cada vez más ámbitos geográficos, hasta comprender la totalidad del planeta; en profundidad, transformando todas la dimensiones y todos los aspectos de la vida social y personal en mercancías e imprimiendo a todo lo que puede ser puesto a la venta, aun a cosas que no son producidas, formas modificadas por su referencia (valoración-medición) al

B. El fin de la historia: la Globalización.

Todas las barreras a esta transformación histórica, a la mercantilización de la vida social e individual, desde sus menores detalles hasta sus más sublimes dimensiones, caen, sin posibilidad de supervivencia; lo que nos sitúa, al finalizar el siglo XX, en una "economía global". Erla Awingle (1999) publica en *National Geographic* un articulo donde cita:

> "La industria moderna ha creado el mercado mundial [...]. Las antiguas industrias nacionales [...] son suplantadas por industrias nuevas cuyos [...] productos no sólo se consumen en el propio país, sino en todas las partes del globo. En lugar de las antiguas necesidades [...] surgen necesidades nuevas que reclaman para su satisfacción productos de los países más apartados y de los climas más diversos".

Lo más sorprendente de esta cita es la fecha de la publicación original (1848) y, además, sus autores; Erla Awingle, nos indica que "Karl Marx y Federico Engels escribieron estas frases hace 150 años en el *Manifiesto comunista*. Sus postulados describen hoy un hecho común". Pero esta expansividad de la economía de mercado se desarrolla según complejas dinámicas y siguiendo etapas sucesivas; se trata lo que se conoce como un proceso de desarrollo desigual. La primera forma de esta expansión de la economía de mercado es el comercio internacional, que acompaña la formación de los Estados nación. El intercambio mundial de bienes y servicios se practica desde la noche de los tiempos, cualquiera que fuera su magnitud absoluta o su importancia relativa a la producción y al consumo; existieron pueblos comerciantes, que conectaron las más remotas regiones del planeta, especializados en esta tarea. Pero no existe propiamente comercio inter-nacional sin Estados nación. Y, si bien estos aparecen hace aproximadamente quinientos años, su consolidación como modelo de organización política, social y económica adecuada a la economía de mercado se produce en el siglo XIX, en Europa, con la eliminación, ciertamente nada pacífica, de los últimos vestigios significativos de la agricultura tradicional.

---

dinero: "La forma del precio, sin embargo, no sólo admite la posibilidad de una incongruencia cuantitativa (...) entre (...) valor y precio, (...) sino que además puede albergar una contradicción cualitativa, de tal modo que (...) el precio deje de ser en general la expresión del valor. Cosas que en sí y para sí no son mercancías, como por ejemplo la conciencia, el honor, etc., pueden ser puestas a la venta por sus poseedores, adoptando así, merced a su precio, la forma mercantil" (Marx, 1867). "Como el dinero no deja traslucir qué es lo que se ha convertido en él, todo, mercancía o no mercancía, se convierte en dinero. Todo se vuelve venal y adquirible. La circulación se transforma en la gran retorta social a la que todo se arroja para que salga de allí convertido en dinero" (Ibid.).

Los Estados nación se dotan de una única moneda legal -dinero nacional[69]- y acotan un "mercado interior" eliminando las barreras al comercio en el territorio de la nación y estableciéndolas al comercio con el exterior -aranceles, contingentes, etc.- para la protección de la producción nacional. Pero los Estados nación son partícipes del mercado mundial y dependientes del mismo; por un lado, como es obvio, tanto más cuanto más especializada sea su producción y menos diversificada su dotación de recursos; pero esta obviedad oculta que la especialización y la división del trabajo es tanto más un resultado de la ampliación y profundización del mercado, que origen o causa de éstos. Por otra parte, la práctica del comercio entre las naciones es, obviamente, algo más que simple trueque, es decir, interviene el dinero en la plenitud de sus funciones, lo que implica importantes consecuencias, como se verá más adelante, y responde a las exigencias de la acumulación del capital nacional en cada caso; estas exigencias no responden a unas mismas circunstancias, entre las que debe destacarse la del orden de llegada al mercado mundial, es decir, el orden histórico de maduración de las relaciones capitalistas de producción en cada país. Ello permite distinguir entre capitalismos nacionales "autocentrados", en los que la política del Estado nacional y el proceso de acumulación de capital nacional muestra cierta armonía, y naciones "dependientes" de procesos económicos que transcurren al margen o, mejor aun, por encima de ellas; hoy, esta dinámica ha alcanzado tal grado que, por ejemplo, todos los estados europeos apelan hoy a condicionantes exteriores para justificar la inevitabilidad de sus políticas económicas, que se imponen a la población desde la supuesta ventaja de insertarse en un mercado mundial en expansión fatal, irresistible y, de todos modos, prometen que ventajosa.

Pero, el comercio es -y esto no parece ser tan obvio siendo, sin embargo, lo crucial- sólo una parte de las relaciones económicas internacionales. Las modificaciones en el *proceso de producción* están en la base de esta constitución del mundo en universo capitalista, son la raíz de su historia: formación de los Estados nación, acumulación originaria del capital, colonialismo, imperialismo*, descolonización, integración* económica de viejos Estados nación, globalización* son inexplicables desde la

[69] La peseta, por ejemplo, data de 1868, y el monopolio de emisión del Banco de España se impone tras coriáceas resistencias, la más prolongada de las cuales la ejerce el Banco de Bilbao.

exclusiva óptica de la circulación de las mercancías [70], y tampoco pueden ser abordadas como perturbaciones extraeconómicas sobre una supuesta historia económica "pura" de excrecencias políticas. Las formas de producción de valor* y la extracción de plusvalor* son el proceso donde la lucha de clases* *es* en su pureza; y la circulación sólo *realiza* esos valores, esto es, les da su sanción y expresión: los precios que, así, son las señales que permiten la reasignación de los recursos productivos a las actividades que exige el proceso de acumulación* de capital. Esas formas de producción de valor y plusvalor pasan de la cooperación simple a la manufactura y de ésta a la gran industria (de la empresa familiar a la sociedad anónima, de la empresa nacional a la transnacional*), revolucionando la tecnología, adecuándola al nuevo sistema económico. No es aquí el lugar de desarrollar este punto, pero sí de poner de manifiesto la relación entre estas transformaciones que el capital impone a la producción y el aumento de la parte de ésta destinada al mercado mundial. El crecimiento* económico está así condicionado por un aumento proporcionalmente mayor del comercio mundial: éste es el fundamento de la liberalización del comercio mundial que formula la Organización Mundial del Comercio (OCM-GATT)[71]; los movimientos internacionales del capital -tanto del capital productivo, o inversión directa en la terminología de la BP, como financiero, y aquí la terminología se expande en numerosos epígrafes que tratan de clasificar las incesantes innovaciones financieras- cobran en el contexto internacional una complejidad derivada de la multiplicidad de monedas nacionales. Uno de los resultados de esta complejidad ha sido convertir el comercio propiamente dicho en la base, o mejor, el pretexto sobre el que se levanta una gigantesca burbuja de especulación mundial, donde las bolsas de materias primas negocian títulos financieros sobre una base relativamente ínfima de mercancías "de verdad"[72].

[70] No es esta una serie sistemática, que periodice el capitalismo; sólo indicaciones de rasgos destacados de las diferentes etapas y fases de su historia.

[71] El actual "neo-liberalismo" no es sino un arma publicitaria en una guerra económica y política entre diversos capitales: se utiliza tanto contra las subvenciones agrícolas europeas como contra las restricciones a las importaciones de ciertos países subdesarrollados. En teoría "todos somos liberales", pero los países ricos saben imponer la protección de sus capitales frente a la competencia de los pobres: esto es en esencia el Acuerdo en materia de productos textiles, por ejemplo. GATT: acuerdo general sobre aranceles y comercio, antecesor de la OMC.

[72] Históricamente, los primeros contratos de futuros fueron creados para los productos agrícolas y, aun hoy, representan una gran parte en las dos principales bolsas de comercio del mundo (Chicago Board of Trade y Chicago Mercantile Exchange). Los contratos de futuros corresponden a títulos financieros perfectamente fungibles que representan un cierta cantidad de mercancías. La proporción de estos

Las guerras internacionales por la ampliación de los mercados nacionales -de las fuentes mundiales de materias primas y de áreas clientes de su producción- están asociadas al colonialismo primero y al imperialismo posterior. Con ellas se pone en marcha una división internacional de la producción: naciones agrícolas, naciones manufactureras, naciones refugio al capital financiero (a veces ilegal, o incluso delictivo), etc.; las guerras actuales -entre países débiles y entre estos y los conglomerados militares internacionales- responden al paroxismo de la globalización, que necesita, al modo que la historia muestra en la formación del "mercado interior" por el Estado nación, cierta homogeneización del espacio planetario para el desarrollo de la acumulación de un capital que ha devenido en diversos aspectos (tecnológico, financiero, organizativo, jurídico, etc.) transnacional y choca con las múltiples formas de la diversidad: de las naciones, las culturas, los pueblos y con los restos de modos de producción, ciertamente atávicos, aún vigentes; un choque violento, al igual que ocurrió -como ya lo decíamos- con la eliminación de los últimos vestigios significativos de la agricultura tradicional en el siglo XIX, en los estados de Europa.

La economía internacional no puede, por tanto, reducirse al estudio de la circulación -de las mercancías y del capital-, donde los problemas relativos a la expresión nacional de los valores en circulación, y a su traducción mutua: tipos de cambios, acaparan la atención. Decíamos antes que la práctica del comercio entre las naciones es, obviamente, algo más que simple trueque, es decir, interviene el dinero en la plenitud de sus funciones: medida de valor de las mercancías (por lo que estas alcanzan precios internacionales, expresiones de su valor en dólares), medio de circulación o medio efectivo de cambio (dinero que se entrega por el vendedor y se acepta por el comprador: dólares u oro), medio de atesoramiento (depósito de valor: oro) y medio de pago (dinero que se entrega por el deudor y se acepta por el acreedor). La demanda de dinero para este mercado puede asimilarse a los motivos keynesianos de a) transacción (al dinero se le hace funcionar como medio de circulación), b) precaución y c) especulación (medio de atesoramiento y medio de pago), pero los dos últimos son absolutamente dominantes y han dado lugar a complejísimas operaciones en lo que se conoce como innovaciones financieras: mercados de futuros, donde el motivo de precaución contra los riesgos de

contratos sobre la cantidad de éstas realmente intercambiada es muy débil, del orden del 1 al 2 %. Cfr. Charvet (1985), pp. 24 y ss. De esa fecha hasta hoy esta burbuja financiera se ha multiplicado enormemente.

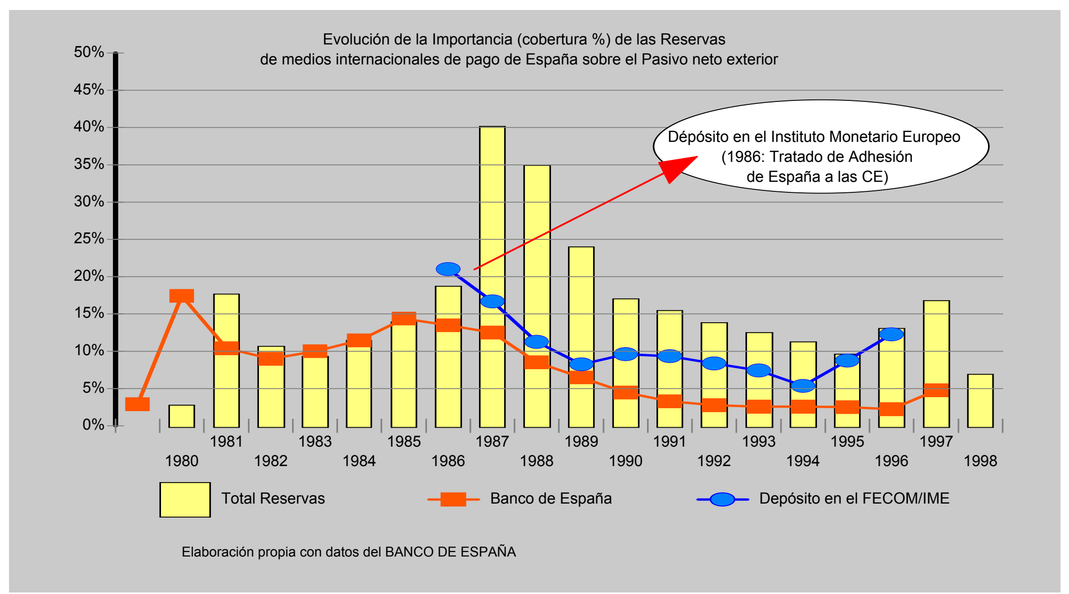
tipo de cambio es predominante; euromercado (mercado de dólares que se prestan entre no residentes en los Estados Unidos, fundamentalmente entre entidades financieras, fuera de todo control estatal), donde el motivo de especulación contra el tipo de cambio de una monedas y a favor de otra es predominante, etc.

Pero aún se puede indicar algo más: si antes señalábamos la pluralidad de monedas vigente en el mercado mundial, es porque una gran parte de los problemas de la economía internacional son los problemas de un mercado con múltiples monedas. “Al salir de la órbita interna de la circulación el dinero se desprende de sus formas locales (...) que habían brotado de aquella órbita , y retorna a la forma originaria de los metales preciosos, o sea, la forma de lingotes (...) Sólo en el mercado mundial el dinero funciona en toda su plenitud como la mercancía cuya forma natural es, a la vez, forma de efectivización directamente social del trabajo humano *in abstracto*. Su modo de existencia se adecua a su concepto”.

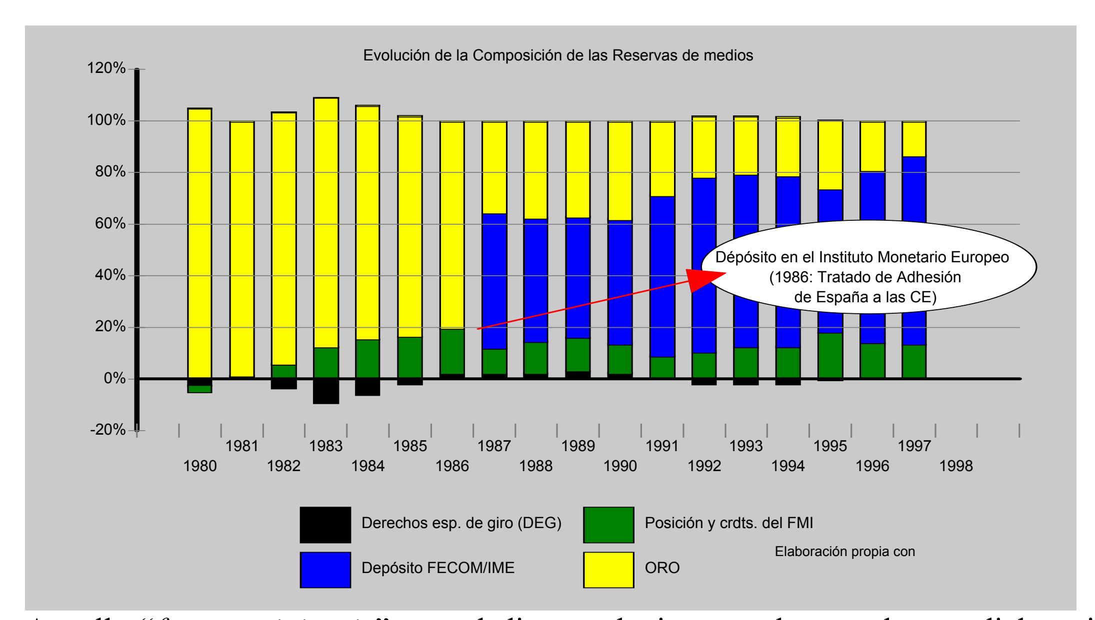
¿Cómo es que el oro -esa forma bárbara de dinero, al decir de Keynes[73]- persiste en su papel de reserva internacional? Agazapado, escondido en los depósitos internacionales de las reservas nacionales (sólo una pequeña parte se encuentra en los bancos centrales; el oro en manos privadas es indeterminable), aparece en la base del sistema monetario internacional después de haber recorrido un largo camino. En principio, el oro se fue haciendo dinero en el curso de los intercambios privados de mercancías; pronto intervino el Estado acuñando la moneda, pero el oro siguió siendo moneda de reserva de los bancos privados y, más tarde, del banco de bancos -el banco central de cada país-. El oro no ha abandonado nunca el ámbito de la circulación, desempeñando el peculiar papel de mercancía-equivalente general que alcanzó ya en la noche de los tiempos. “El uso monetario social del oro ha sido, poco a poco, institucionalmente validado por un sistema de regulación de la relación entre el dinero crediticio y las reservas de oro (...) la aceptación institucional no ha venido sino a ratificar la aceptación del oro como moneda «básica»” (Brunhoff, 1979).

[73] Lenin era aun más expeditivo y vaticinaba el retorno, con la desaparición del capitalismo y en consecuencia del valor de cambio, del oro a su valor de uso: sería el material que serviría para construir urinarios públicos.

La formalización, después de la IIGM, de un Sistema Monetario Internacional, tras las negociaciones de Bretton-Woods* en 1944, significó que la mayoría de las monedas de los principales países capitalistas (el bloque socialista estaba, por así decirlo, recién nacido) se definían con relación a un cierto peso de oro, una paridad que debía mantenerse relativamente estable en adelante; sin embargo, únicamente el dólar era reserva mundial, convertible en oro al precio de 35 dólares la onza. Por muchos motivos los bancos centrales deseaban mantener sus reservas en dólares: se obtenía de ellos interés y eran útiles en el comercio y las finanzas, pero el dólar se mantenía convertible para los bancos centrales e incluso, en 1954 se había reabierto el mercado del oro en Londres (Harrod, 1969). El 15 de agosto de 1971, consecuencia de los gastos en la



Guerra de Vietnam, el presidente Nixon declara la inconvertibilidad del dólar y el sistema de tipos flotantes pareció poner en cuestión aquella "aceptación del oro como moneda «básica»", especialmente por su dificultad para servir de base a un sistema que suministre la liquidez requerida en el mercado mundial; pero el oro sigue formando parte de esa última línea de reserva. El último de estos sistemas institucionales lo constituye la Unión Monetaria Europea, pero el Euro tampoco está a salvo de tributar al oro su reconocimiento. Así, la constitución del Banco Central Europeo exigió el depósito de una gran parte de las reservas de oro nacionales.



Aquella "*forma originaria*" que el dinero adquiere en el mercado mundial, mejor dicho, recupera frente a las formas nacionales supuestamente desmaterializadas (formas que expresan la autonomía que alcanza el valor de cambio frente al valor de uso de la mercancía, la diferencia del dinero con la mercancía), se adhiere a todos los intentos del dinero nacional o internacional de sacudirse de encima su condición de mercancía y a las contradicciones de esta: valor de uso-valor de cambio, en su base. Para entender la economía actual habría que investigar los efectos de la acumulación actual del capital sobre la economía monetaria y después, en sentido contrario, los de esta sobre la primera.

En la actualidad, tanto económicamente como en otros muchos aspectos, la forma Estado-nación se encuentra bajo presiones que apuntan a formas nuevas de desarrollo del mercado mundial, las cuales convergen hacia la llamada "economía global"[74]. La integración económica es una de estas formas y, si la experiencia europea sigue valiendo de referencia, es a ámbitos supranacionales a los que se desplaza el poder de emisión de dinero, estableciéndose una moneda única para el conjunto de los Estados que componen dicho ámbito, dentro del cual desaparece el adjetivo "exterior", o "internacional". Al mismo tiempo, los obstáculos al comercio internacional van siendo puestos en cuestión: primero a la libre circulación de mercancías; después, a la

[74] En la definición de Guillermo de la Dehesa, "la globalización es un proceso dinámico de creciente libertad e integración mundial de los mercados de trabajo, bienes, servicios, tecnología y capitales" (Dehesa, 2000, p. 17; deténgase el lector en el batiburrillo de conceptos, antes de que la confusión se apodere de su pensamiento).

prestación de servicios y a la libre circulación de capitales; finalmente -con grandes precauciones- a la libre circulación de los trabajadores. Esa forma de reducción del número de monedas -dinero nacional-, forma pactada e institucional, no es la única; gran parte de la economía de América Latina, por ejemplo, se encuentra, de una manera más o menos formal pero de hecho, dolarizada, y todo intercambio de alguna importancia se efectúa contra la moneda de los EEUU; y una tercera moneda mantiene su relevancia en el mercado mundial, el yen japonés, así como otras monedas, en el juego de los mercados de capitales y divisas (el Franco suizo, por ejemplo).

Estos procesos de integración económica y de liberalización responden a las transformaciones del capital como fuerza productiva, a su centralización y concentración transnacional. Cuando en sus anuales informes sobre la economía mundial el FMI, donde se lamenta con lágrimas de cocodrilo de la pobreza en el mundo, nos dice que en tal o cual país, o que tantos cientos -¡miles!- de millones viven con menos de dos dólares al día, debemos leer: viven sin dólares de ninguna clase, pues con esa cantidad es imposible vivir; viven en régimen de economía de supervivencia, fuera del mercado, o son víctimas del mismo tipo de expropiación que ya sufrieron los campesinos del Reino Unido hace siglos; son las víctimas de la violencia del parto del capitalismo "global"; gracias a todo esto, en Occidente disponemos de artículos baratos, sí, y de una brutal constricción de la democracia y del Estado de bienestar*[75]. Un expresivo dibujo de Máximo en el diario El País (1 de mayo de 2001) mostraba, en los cielos, en el lugar que suele ocupar el Padre eterno la efigie de Marx, que se preguntaba y nos preguntaba: "¡proletarios de todo el mundo!, ¿pero aún estáis desunidos?".

III.3. Las estadísticas y registros nacionales de la actividad económica internacional: las Cuentas del resto del mundo, La Balanza de Pagos y la Posición de Inversión Internacional[76]

---

[75] Carlo Giuliano fue muerto por la policía en Génova (Italia), durante la manifestación -prohibida- contra el G-8 (grupo de mandatarios máximos de los 8 países más industrializados). La eliminación de los derechos democráticos se está convirtiendo en necesidad para el desarrollo de la "globalización".

[76]Antes de comenzar ha de advertirse que las categorías que describen las relaciones económicas internacionales, los agentes, las operaciones y su registro en la CN, la BP y la Posición de Inversión Internacional responden a una concepción nada inocente, aunque espontánea, de la economía internacional. Ésta constituye un sistema, que es el objeto real a comprender, y no es un sistema el

III.3.1.- Acotaciones y fuentes.

La llamada Economía Nacional se define para un "territorio económico" y está constituida por las unidades con un "centro de interés económico" en dicho territorio, a las que se denomina "unidades residentes". Así pues, no importan criterios políticos (nacionalidad), jurídicos (ser unidad, aquí, no implica la personalidad jurídica), ni siquiera la presencia (pueden estar o no presentes en el momento en que efectúan una operación o realizan una actividad económica). Frente a dichas unidades, las unidades no residentes, configuran el llamado "resto del mundo" (RM)[77].

La CN contempla desde una doble perspectiva la economía de un país. Por una parte, desde la perspectiva institucional, se describe la renta, el gasto, los flujos financieros y los balances como resultados de los comportamientos de los agentes económicos, unidades con autonomía de decisión que se agrupan en sectores institucionales. Las relaciones económicas, y sus resultados patrimoniales, entre las unidades institucionales residentes y no residentes, se registran en las Cuentas del RM, que es la última de las cuentas de los sectores. El RM es considerado un sector institucional; las unidades que lo componen no se caracterizan, como sí ocurre en los demás sectores, por realizar una función principal distintiva ni por los recursos principales que ingresa o utiliza, sino por el mencionado criterio de residencia; precisemos la caracterización de este sector institucional.

Por otra parte, la CN describe las relaciones técnico-económicas de los procesos de producción; en este último caso, agrupa las unidades de actividad económica en ramas de actividad. Las relaciones económicas entre las ramas, y de estas con el resto del mundo, se muestran en las tablas *input-output** (TIO). Ambas perspectivas, la institucional y la técnico-económica, han de ser coherentes y complementarias, siendo mas adecuada una u otra, dependiendo del aspecto o fenómeno económico que se persiga destacar.

Pero, además, las mismas relaciones económicas se registran y describen en la BP y en la Posición Inversora Internacional. Ahora bien, estas informaciones no son

---

conjunto de decisiones que adoptan los agentes individuales al relacionarse son con otros agentes individuales "no residentes".

[77]Las definiciones a emplear por los distintos registros presentan diferencias menores; en el nuestro caso, nos ajustaremos al SEC-95.

redundantes, pues además de que la metodología, las fuentes de información que se utilizan y las instituciones que la elaboran no son las mismas, están orientadas a diversos fines estadísticos y analíticos; y, aunque sus datos no son coincidentes, las discrepancias entre ambos tratamientos son mínimas. Vamos a considerar algunos aspectos de estos documentos estadísticos y contables pues son los que soportan la información relativa a la proyección económica internacional de un país.

Las Cuentas sectoriales de la economía describen, por un lado, la generación, distribución y redistribución de la renta y su utilización final (consumo y ahorro) por medio de las Cuentas corrientes de los sectores institucionales y para el conjunto de la economía; su saldo contable es el ahorro, factor esencial de la acumulación. El ahorro se complementa con transferencias de capital (netas) y esta suma permite la adquisición de los llamados "activos no financieros", cuyo componente más importante, la FBC, es el factor determinante del crecimiento económico y el elemento decisivo de dicha acumulación; estos procesos se registran en las Cuentas de capital; su saldo es la Capacidad/Necesidad de financiación de la unidad o sector de que se trate, o del conjunto de la nación; esta capacidad/necesidad de financiación significa financiación -directa o indirecta- concedida a, o recibida de, otras unidades o del RM. Las cuentas de capital son el primer grupo de las Cuentas de acumulación; cuando sólo consideramos activos y pasivos financieros, tenemos las Cuentas financieras que clasifican y agrupan los variadísimos instrumentos financieros y describen los complejos flujos que conducen el ahorro de los sectores con superávit -con capacidad de financiación- hacia el gasto de los sectores con déficit -con necesidad de financiación-.

En el caso del RM sólo es preciso elaborar, como Cuentas corrientes, las Cuentas de intercambios de bienes y servicios y Cuentas de rentas primarias y de transferencias corrientes; y, como cuentas de acumulación, las Cuenta de capital y financiera. Pero estas cuentas no ofrecen ninguna medida de los agregados monetarios, mientras que la BP es una estadística esencial para la instrumentación de la política monetaria; el método utilizado en su elaboración se orienta en este sentido: "La presentación de los asientos en una balanza de pagos (...) es, por convención, la que correspondería a los movimientos de tesorería de una empresa que negociase con el extranjero" (Moltó, 1996); "tesorería" es, en este caso, "los activos exteriores controlados por las autoridades monetarias que sean de disponibilidad inmediata para financiar los desequilibrios de la Balanza o para regular indirectamente su magnitud a través de

intervenciones en los mercados de cambios". En la parte dedicada a la BP se tratará primero el método y después la estructura de cuentas.

III.3.2.- Las Cuentas del resto del mundo en la Contabilidad Nacional.

El Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales de la Comunidad (SEC-95), obligatorio para todos los países miembros de la Unión europea desde 1996, establece la metodología, definiciones, nomenclaturas, etc., precisas para la elaboración de las cuentas y tablas de los países miembros de la UE consolidables y comparables entre ellos y de la misma UE con el RM. Mientras que entre la Cuenta del RM y la BP y la Posición de Inversión Internacional existe una gran similitud, tanto conceptual como metodológica, difiriendo sólo en aspectos secundarios, describiremos aquí las TIO; el valor analítico de la información acerca de las operaciones con el RM que las tablas ofrecen no tiene ningún equivalente en ninguna de las dos anteriores.

Un primer esquema, muy sintético, permite ilustrar cómo las TIO recogen las relaciones entre los agentes de una economía y el RM. Se trata de un ejemplo donde los datos de una economía nacional en la que los intercambios entre las unidades productoras (empresas), los factores de la producción (capital, trabajo y estado) y los demandantes en general, aparecen clasificados en la tabla siguiente.

		RAMAS DE ACTIVIDAD				Demanda Final		
		Compras		CI =				
		A	B	A + B	TR = TE	DF	XX	Di
Ventas	A	270	200	**470**	2124	1654	972	682
	B	730	800	**1530**	3076	1546	428	1118
CI =	A + B	**1000**	**1000**	**2000**	**5200**	**3200**	1400	**1800**
	VAB = PIB	800	1200	**2000**				200
	Pbs	1800	2200	**4000**				**PIB - Di**
	MMe	324	876	1200			200	
	TR = TE	2124	3076	**5200**			**XX - MM**	

1º.- Las empresas productoras se agrupan en dos ramas de actividad (A y B), que podemos suponer corresponden a dos tipos distintos de mercancías. Cada empresa precisa comprar a las demás (sean o no de la misma rama) materias primas, servicios de transporte, etc., es decir, los elementos con los que opera en el proceso de producción de cada una de ambas mercancías, elementos que están incluídos en los mismos dos tipos

de mercancías; en la tabla, leídos por columnas, son los llamados consumos intermedios, correspondientes a cada rama y al total de las empresas (C I = A + B).

2º.- Sometidos a la acción de los bienes de capital fijo durante el proceso de producción los C I son transformados en las mercancías A y B; Esta transformación la operan los factores de producción. La producción interior de bienes y servicios (Pbs) expresa el valor de los resultados de la actividad productiva (el valor de las mercancías A y B), cuya diferencia con el valor de C I constituye la renta primaria de los factores o valor añadido bruto (VAB).

3º.- Las importaciones equivalentes (MMe) permiten a la economía nacional completar sus recursos; son adquisiciones de esos mismos bienes, que la economía nacional compra al resto del mundo; los recursos totales (TR = Pbs + MMe) constituyen la oferta total disponible de bienes y servicios.

4º.- La oferta se destina a, o se emplea, o se usa para distintos fines. En primer lugar, para cubrir la demanda de las empresas de materias primas, servicios de transporte, etc., es decir, los elementos con los que opera en el proceso de producción de ambas mercancías: el consumo intermedio (CI) de los "bienes" A, B y total de las empresas, o ventas que se efectúan unas a otras. El resto constituye la demanda final (DF); esta última se destina, en parte, al resto del mundo (XX: exportaciones) y, el resto, es absorbida por la demanda interna (DI).

Si la tabla se lee en sentido vertical indica que, por ejemplo, las empresas de la rama A:

1º adquieren insumos a empresas de la misma rama por valor de 270 (cuadrícula A, A) y a empresas de la rama B por valor de 730 (cuadrícula A, B) ; es decir, un $C\ I_A$ total de 1000.

2º el valor de la producción de A (Pbs_A) de las empresas de esta rama asciende a 1800, lo que significa que los factores de producción han generado para sí una renta o valor añadido de 800 (VAB_A)

3º la producción de esta misma rama (1800, como ya sabemos) es complementada con Importaciones equivalentes (MMe_A = 324); de modo que los recursos totales "tipo

A” que ha utilizado esta economía han sido 2124 (TR_A). La columna B indica lo mismo para la rama B.

Por otro lado, para ver el destino que se ha dado a estos recursos, se debe leer en sentido horizontal. Así,

4º estos recursos (2124) se han utilizado, en parte, por las empresas como inputs intermedios (CI^A = 470; es decir, 270 por las empresas de la rama A más 200 por las empresas de la rama B) y el resto ha sido objeto de la demanda final (DF^A = 1654), que incluye las Exportaciones (XX^A = 972) y la demanda interna (DI^A = 682).

Así pues, leída en horizontal, los empleos o usos dados a estos recursos (TR = TE) nos muestra las “demandas” sobre la rama A, y de los bienes tipo A.

Esta sencilla tabla muestra algunos rasgos genéricos de las relaciones comerciales con el RM de la economía en cuestión y lo hace expresando todas las magnitudes en la moneda nacional; es decir, aunque las importaciones hayan debido pagarse en la moneda del país suministrador o, como es más común, en alguna de las divisas aceptadas en los mercados internacionales, y las exportaciones sean un ingreso también denominado en otra moneda distinta de la propia; por tanto, hayan dado lugar a un pago o a un cobro en dólares, por ejemplo, la tabla recoge el contravalor en pesetas de esas magnitudes. No es aquí el lugar de examinar cómo se efectúa esta “traducción” de unas monedas en otras [78]. Para nuestro propósito es suficiente saber que las magnitudes que consideramos son comparables por estar expresadas en la misma unidad; así, podemos analizar separadamente el comercio exterior de las diferentes ramas de la producción y de los diferentes productos y constatar, por ejemplo, que el déficit del país en bienes tipo B (428 - 876 = -448) es compensado sobradamente por el superávit en bienes tipo A (972 - 324 = +648; 648 - 448 = 200). Con la información contenida en la tabla podemos, además, conocer el *coeficiente de apertura* de esta economía al resto del mundo, medido por el cociente del importe total del comercio exterior (XX+MM) por el

[78] Lo más sencillo que podemos ahora decir es que el tipo de cambio de una moneda frente a otra indica qué cantidad de la primera se cambia por una unidad de la segunda; así, el tipo de cambio de la peseta fue, el 26.04.2001, según el Banco de España, 184,607 pesetas por dólar, 150,767 pesetas por yen, etc. Sin embargo, la operación de valorar las diferentes operaciones con el RM implica una complejidad de la que aquí no podemos dar cuenta.

producto interior bruto (que aquí es igual al VAB). Asimismo, la *tasa de cobertura* de las importaciones por las exportaciones, es decir, el porcentaje que estas representan respecto de aquellas; y, volviendo al principio, permite conocer que el conjunto de la economía representada ha experimentado un saldo comercial exterior positivo (XX - MM = 200). Consideremos este importante saldo.

Coeficiente de apertura

$$CA = \frac{XX + MM}{PIB} = \frac{1400 + 1200}{2000} = 130\%$$

Tasa de cobertura

$$TC = \frac{XX}{MM} = \frac{1400}{1200} = 116.67\%$$

El saldo exterior, que ha sido positivo, coincide en magnitud (no por casualidad, sino necesariamente) con el ahorro nacional bruto (ANB), o lo que es lo mismo, con el exceso en la que la renta (VAB = 2000) ha superado la demanda interna (DI = 1800), lo que supone ahorrar por el valor de dicho saldo. Si el saldo exterior resultara negativo coincidiría con el exceso de gasto de los residentes sobre sus rentas, lo que sólo podrá ocurrir recurriendo al endeudamiento con el exterior. Así, el signo del saldo exterior expresa la *capacidad (necesidad) de financiación* de la economía nacional respecto al RM. Esta primera aproximación al significado de este saldo deberá ser completada con la consideración del resultado de otras operaciones económicas, lo que se verá mejor al estudiar la BP.

Naturalmente, nada nos dice la tabla que venimos comentando acerca de los mecanismos de financiación y liquidación de estas operaciones comerciales, ni tampoco en qué activos se ha materializado el ANB, pero podemos suponer, para simplificar, que estos intercambios se liquidan al contado. Entonces, se habrá producido, tal como refleja la tabla, una entrada neta (entradas menos salidas) de divisas (o, variación de reservas positiva) que son un activo líquido sobre el exterior, por un valor en moneda nacional equivalente al expresado en el saldo exterior. Entiéndase esto claramente: al igual que el efectivo en manos del público --los billetes del Banco de España y las monedas de curso legal que emite el Tesoro Público-- son un pasivo del Estado español, y un activo para sus poseedores, el dinero extranjero --las divisas: dólares, por ejemplo, utilizado en los intercambios internacionales-- son un pasivo (una deuda) del RM --los

EE UU-- en manos del país que las posee, para quien son un activo[79]. El RM, pues, se habrá endeudado con nuestra economía nacional, y el saldo mostrará un préstamo concedido al RM por la economía nacional, que se denomina *capacidad de financiación* del país al RM (*necesidad* de financiación, si el saldo hubiese sido negativo), aun cuando no sepamos en qué activos se ha materializado esa capacidad.

Aun si no hubiera sido así, es decir, si estos intercambios no se hubieran liquidado al contado, el RM habría recibido un préstamo neto (préstamos recibidos menos préstamos concedidos), comercial o de otro tipo, por dicho importe (200); es decir: no habiéndose liquidado la totalidad o parte de los intercambios, la parte pendiente de pago es una deuda (pasivo) del comprador (o un activo de quienes, entre las unidades residentes, financien al comprador no residente). El saldo comercial positivo (negativo) en todo caso será una variación positiva (negativa) de los activos sobre el RM, una variación de la posición acreedora (deudora) del país sobre el RM, cualquiera que sea su composición: variación de reservas y activos rentables, o préstamos. Pero esto --la estructura o composición financiera del saldo-- es precisamente lo que recogen mejor la cuenta financiera y la BP que las TIO, si bien la discusión del significado del signo de un saldo exterior la efectuamos aquí. Sin embargo, estos documentos obvian varios aspectos de importancia extraordinaria para el conocimiento de la economía de los países, que se hallan insertos en el mercado mundial y participan de la división internacional del trabajo. Para lo que las TIO resultan especialmente útiles, y que aquellas cuentas no permiten, es para considerar el llamado aspecto "real" de la economía; por ello, vamos a proceder a su despliegue con más detalle.

Esta tabla desplegada muestra que una parte de los insumos necesarios para la producción son importados; así, por ejemplo, si el CI de las empresas de la rama A asciende a 1000, son bienes intermedios comprados al RM 100 (90 "tipo A" y 10 "tipo B"), correspondiendo a la producción nacional el resto (900). De este modo, podemos decir que la dependencia de los suministros procedentes del RM de la rama A es del 10% (100×100/1000; última fila de la tabla), inferior a la del conjunto del aparato

[79]Aquí podemos suponer que los intercambios comerciales se han efectuado en su totalidad con los EE UU. Pero el hecho de que el dólar sea dinero en los mercados mundiales no significa que los EE UU -el país emisor- resulte ser el deudor en cada intercambio; más adelante trataremos los problemas relativos a un mercado mundial que es internacional, pero donde el dólar es medio de cambio universal (aunque no exclusivo).

productivo (50%). Por su parte, la demanda final aparecía, en la tabla 1, formada por las XX y la DI; ahora esta última aparece desplegada en sus componentes más importantes: el consumo privado (C), el consumo público (G) y la inversión (FBK)[80]. La demanda interna --parte de la demanda final-- se abastece también del mismo modo[81]; por ejemplo, si las compras de la economía nacional para usos finales de bienes tipo A ascienden a 682, el 7,9% procede del RM (54×100/682). Por otra parte, cada uno de los componentes de la demanda interna, y según los tipos de bienes, se presenta desdoblado en las mismas partes: nacional y procedente del RM; por ejemplo, la demanda de bienes de capital (240, columna FBK) se satisface en un 55% con importaciones (132×100/240).

RAMAS DE ACTIVIDAD	Compras		CI=		Demanda final (DF = XX+Di)			Demanda interna (Di = C+G+FBK)		
Ventas	A	B	A + B	TE	DF	XX	Di	C	G	FBK
A = A_1+A_2	**270**	**200**	**470**	**2124**	**1654**	**972**	682	**671**	**7**	**4**
A_1: nacional	180	20	200	1800	1600	**972**	628	**622**	**4**	2
A_2: resto del mundo	90	180	270	324	54	**0**	54	**49**	**3**	2
B = B_1+B_2	**730**	**800**	**1530**	**3076**	**1546**	**428**	1118	**720**	**162**	**236**
B_1: nacional	720	80	800	2200	1400	**428**	972	**709**	**157**	106
B_2: resto del mundo	10	720	730	876	146	**0**	146	**11**	**5**	130
CI_1 +CI_2 = **C I** = A +B	**1000**	**1000**	**2000**	**5200**	**3200**	**1400**	1800	**1391**	**169**	**240**
A_1 +B_1 = CI_1: nacional	900	100	1000	4000	3000	**1400**	1600	1331	**161**	108
A_2 +B_2 = CI_2: rest. mundo	100	900	1000	1200	200	**0**	200	**60**	**8**	132
				%PIB:	*160.0%*	*70.0%*	*90.0%*	*69.6%*	*8.5%*	*12.0%*
VAB	800	1200	2000	*100.0%*			200	**= PIB - Di**		
Pbs=CI+VAB	1800	2200	4000							
MMe	**324**	**876**	**1200**	***60.0%***		**200**	**= XX - MM**			
Pbs+MMe=TR=TE	2124	3076	5200						**XX + MM**	**XX**
									PIB	**MM**
Comercio exterior				**MMe**		**XX**	**XX-MM:**		***(%) Coefi-***	***(%) Tasa de***
MM de Bienes intermedios	**RAMAS DE ACTIVIDAD**						**Saldo**		***ciente de***	***cobertura:***
	A	**B**	**CI**		**MM DF**		**comercial**		***apertura:***	
A_2: resto del mundo	90	180	270	**324**	54	**972**	648		*162.0%*	*300.0%*
B_2: resto del mundo	10	720	730	**876**	146	**428**	-448		*108.7%*	*48.9%*
CI_2: resto del mundo	**100**	**900**	**1000**	**1200**	**200**	**1400**	**200**		***130.0%***	***116.7%***
XX	**972**	**428**	**1400**			***%PIB:***	***10.0%***			
Saldo comercial (XX-C'_2)	872	-472	400							
Coeficiente de apertura	*134.0%*	*110.7%*	***120.0%***	**+**	***10.0%***				***130.0%***	
Tasa de cobertura	*972.0%*	*47.6%*	***140.0%***							
Dependencia	*10.0%*	*90.0%*	***50.0%***	*23.1%*	*6.3%*	*0.0%*	*11.1%*	*4.3%*	*4.7%*	*55.0%*

Así pues, la información disponible en la tabla 2 permite destacar aspectos relevantes de las relaciones de la economía nacional con el RM que no se podrían encontrar en los otros registros (cuenta financiera y BP). Podemos saber, por ejemplo, que la

[80]La FBK es la llamada “inversión *ex post*”; suma de la inversión en capital fijo, la parte más importante, y la variación de existencias.

[81]En la columna XX, que recoge las exportaciones -la otra parte de la demanda final-, las casillas correspondientes a las filas “resto del mundo” aparecen vacías, como es lógico. Sin embargo, en el comercio internacional, “maquilas” designa exportaciones de bienes importados que apenas han sufrido transformaciones en la economía por la que “transitan” antes de su reexportación; las maquilas resultan de especial importancia, desde los años ochenta, en los países del tercer mundo donde la liberalización llevó capitales extranjeros en busca de salarios bajos que pagaban trabajos sin cualificar: envasado, por ejemplo, realizados en zonas francas fiscalmente, frecuentemente concedidas por gobiernos “bananeros”,

dependencia de las importaciones que muestra esta economía (última fila) debe atribuirse al aparato productivo más que a la demanda final (hasta el 50% de sus CI: materias primas, etc., proceden del RM, frente a un 6,3% de la segunda)[82]; y, además, su crecimiento económico (que podemos asociar indicativamente al aumento de los bienes de capital) depende de las compras al RM del equipo de capital fijo, que también es importado en más de la mitad. Es decir, su inserción en el mercado mundial caracteriza al aparato productivo de un país en una medida substancial.

Desaparece, por tanto, la vinculación entre el saldo del conjunto de las operaciones exteriores de la BP de cada país de la UME y las variaciones de sus reservas. Las decisiones de política de cambio del BCE estarán ligadas a los resultados de las operaciones exteriores del conjunto de los países de la UEM, y no a los de la BP de España (o de cualquiera de sus miembros aisladamente considerado).

III.3.3. La Balanza de Pagos.

La BP de un país pretende ser el registro sistemático de todas las relaciones económicas entre los residentes del país con el RM (los no-residentes) durante un período dado (un mes, un trimestre, un año, etc.). La BP que se viene elaborando por los diversos países mundo sigue generalmente el modelo de los sucesivos Manuales del FMI; la última versión, la Quinta, es aplicada en los países de la UE y en muchos otros, con ligeras adaptaciones; esta versión pretende que la BP y las Cuentas sectoriales de la economía -especialmente las Cuentas de RM- converjan hasta donde sea posible.

A) El método de registro de las operaciones.

Hasta el menos complejo de los fenómenos económicos se presenta bajo múltiples determinaciones. Así, por ejemplo, la compra de una máquina de tejer, efectuada por una empresa fabricante de textiles a un fabricante de telares, permite considerar los aspectos siguientes: por un lado, el aspecto cualitativo, que nos lleva a calificar dicha compra como una *inversión* que aumentaría el activo fijo de la empresa; por otro, el

---

y en la que algunos creyeron ver una "vía de desarrollo" para estos países. En la tabla, sin embargo, las exportaciones son producción nacional (de un menor contenido importado que las maquilas).

[82]La economía española, por ejemplo, experimentó durante el período de postguerra, un estrangulamiento de la producción debido a la política de control restrictivo de las importaciones conocida como autarquía.

aspecto cuantitativo, es decir, el valor de la transacción; supongamos que dicha compra se efectúa por un importe que asciende a 15.000 euros; este sería su valor. Pero, además, dicho valor tiene un origen o financiación; supongamos que la compra se ha pagado al contado en un 25 por ciento del total (0,25×15.000 = 3.750) y el resto ha sido financiado con un préstamo bancario (11.250) a devolver en 5 años. Entonces, tendremos una disminución de tesorería por valor de 3.750 _ y un endeudamiento a largo plazo con el banco por 11.250.

La empresa textil registra este acontecimiento económico siguiendo criterios contables establecidos, el más importante de los cuales, el principio de la partida doble, obliga a tratar todo fenómeno económico desde el doble punto de vista de su naturaleza (como una *inversión*, en este caso) y magnitud económica (15.000 _) y desde el punto de vista del origen de dicho valor, o de su modo de financiación (reducción de tesorería y endeudamiento, en este caso). Las anotaciones contables a que esta operación da lugar son las siguientes:

Registros contables correspondientes a la operación de compra de un telar por 15.000 euros, mediante pago al contado (25%) y endeudamiento (75%).

Variaciones de activo		Variaciones de pasivo	
Activo fijo	15.000	Préstamo a largo plazo	11.250
Tesorería	-3.750		
SUMA	11.250	SUMA	11.250

Resulta obvio que la igualdad de las sumas de los registros correspondientes a las variaciones de activo y pasivo nada expresa, carece de significación económica. Sin embargo, la compra genera una obligación de pago mientras que el préstamo representa un ingreso, siendo la diferencia la variación de la tesorería. Pues bien, este sistema es el que se sigue en la elaboración de la balanza de pagos de un país. Veamos.

Supongamos ahora que, la compra de dicha máquina se efectuó a un fabricante extranjero, es decir a un no-residente, lo que la convierte en una *Importación de maquinaria*; hasta no hace mucho esta operación se habría registrado bajo condiciones

CIF (*cost*/coste, *insurance*/seguro y *freight*/flete)[83]; es decir, por su importe total que, así, podría ascender a 18.000 euros; es decir, que los servicios de transporte (2000) y de aseguramiento (1.000) explican la diferencia con el caso anterior (3.000)[84]. Para la BP del país comprador, esta operación sería, desde el punto de vista cualitativo, o de su naturaleza, una *importación de bienes de capital* (*maquinaria y bienes de equipo*, mas precisamente) por 15.000 y una *importación de servicios* (3.000), siguiendo la metodología actual.

Supongamos, además, que el préstamo es en las mismas condiciones, es decir, un préstamo a largo plazo[85], pero ha sido concedido por el propio vendedor (o bien, que el banco prestamista es un banco extranjero); entonces, tendremos una importación (entrada) de capital, *inversión extranjera* o endeudamiento con el exterior por 11.250 y una disminución de *reservas* por valor de 6.750. Las anotaciones en la BP a que esta operación da lugar se registrarían como sigue:

---

[83] Los contratos internacionales se realizan, generalmente, según condiciones especificadas por los llamados INCOTERMS, que tipifican y, por tanto hacen mas ágil y seguro un comercio que ha de sufrir los avatares del transporte y entrega internacionales, donde diversas legislaciones y vacíos legales representan costes de información y riesgos añadidos a los habituales en toda transacción. Otro de estos términos, FOB (*free on board*, a precio de mercado en la frontera del país exportador) expresa la valoración tradicional de las exportaciones. Estas cuestiones de detalle -de enorme importancia cuantitativa- no deben estorbar la comprensión de lo fundamental de los fenómenos que aquí tratamos. El siguiente apartado expondrá las diversas subbalanzas que componen la BP, pero sin entrar en detalles, entre otras razones por el estado cambiante de la elaboración de la BP (las Instituciones, las Fuentes de la información, la Metodología), por lo que ciertas cuestiones que el texto suscita se tratarán en estas notas.

[84] La elaboración de la BP se efectúa a partir de unos datos básicos, que proceden de diversas fuentes de información; para las mercancías, la fuente básica, en España, es el Departamento de Aduanas de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, cuyos datos sobre las Importaciones (CIF) han de ser ajustados, entre otros motivos para obtener una valoración FOB de las mismas y asignar correctamente los valores, por su naturaleza, a las partidas correspondientes (servicios: fletes, seguros, etc.); por otra parte, con la desaparición de las fronteras aduaneras entre los países miembros de la UE, se produce una pérdida de información adicional a la comentada anteriormente relativa al comercio intracomunitario. Ello ha llevado a implementar el Sistema Intrastat, que intenta suplir la información perdida.

[85] Si se hubiera tratado de un crédito comercial a corto plazo, la cuenta financiera de la BP no la habría registrado. Como todo el comercio de bienes (mercancías físicas) se registra en la Balanza de Mercancías, pero las operaciones financiadas directamente por el un crédito a corto plazo (inferior a un año) del vendedor (acreedor) al comprador (deudor) no han de declararse, la diferencia entre el valor total de la operación y la variación de reservas a que da lugar, emergerá en la rúbrica de "Errores y omisiones" (en estos casos se tratará de una omisión, no de un error); esta partida recoge, como un saldo, la diferencia entre el total de cobros y el total de pagos registrados; se esconden aquí problemas derivados de las funciones del dinero como medio de circulación (liquidación de compras y ventas) y como medio de pago (liquidación de deudas y acreencias), ignorados en la literatura convencional. Así, esta rúbrica tiene una desproporcionada magnitud y oculta movimientos de capitales y de dinero, en gran medida alegales, cuando no ilegales; sin embargo, lo más importante de esta partida es su relación con otras variables económicas, pues al incluir todo el crédito comercial a corto plazo, las expectativas sobre la evolución que en el futuro experimentará el tipo de cambio, los tipos de interés, etc. provocarán los correspondientes efectos sobre el volumen de "Errores y omisiones" registrados.

	Importación de maquinaria			
		Ingresos	Pagos	SALDO
1	Mercancía		15.000	-15.000
2	Transporte		2.000	-2.000
3	Seguros		1.000	-1.000
4=1+ 2+3	Cuenta corriente		18.000	-18.000
5 (*)	Cuenta de capital			
		Variación de		
		pasivos	activos	V P - V A
6=7+ 8	Cuenta financiera	11.250	ERROR	??
7	Préstamo a largo plazo	11.250		11.250
8	Variación de reservas		ERROR	ERROR
9=4+ 5+6	TOTAL	11.250	ERROR	ERROR

(*) Mantenemos esta fila, para respetar la estructura de la balanza de pagos en estas tres grandes cuentas, aun cuando aquí no registre ningún movimiento.

De nuevo, resulta obvio que la igualdad de los Totales carece de significación: por construcción, la BP presenta siempre un equilibrio contable (o saldo nulo). Sin embargo, las compras de maquinaria y de los servicios de transporte y seguro generan obligaciones de pago y, mientras que el préstamo representa un ingreso, la diferencia es la variación de reservas necesaria para cubrir las obligaciones de pago contraídas (y los pagos efectivamente realizados), siendo las reservas del país un activo sobre el RM[86].

[86] Resulta trivial exponer la operación simétrica, una exportación de maquinaria, lo que daría lugar, siendo las condiciones las mismas, a anotaciones inversas: donde se anotó ingreso, ahora sería un pago; y viceversa.

Nuestra máquina de tejer, tiene una contrapartida “ideal”: el valor expresado en unidades monetarias (euros), que es su precio. La operación “real”, la importación de la mercancía, su intercambio, exige que la contrapartida “ideal” se haga efectiva, esto es, dinero real. Pero el comprador se convierte en deudor: sólo una parte de aquel valor adopta la forma del medio de circulación (variación de reservas), convirtiéndose el resto en una deuda. El vendedor, por su parte, realiza el valor de su mercancía, pero su dinero proviene de la relación entre dos agentes: el deudor y el banco, relación que se funda en la necesidad --los recursos de los que dispone (su renta y su riqueza en tanto que valor atesorado, ahorro acumulado en el pasado) no alcanzan al valor de la compra-- o en la conveniencia de aquél. El banco por su parte dispone de recursos, depósitos concentrados --tesoros-- de múltiples ahorradores, que deberá prestar para su valorización. El dinero sustraído de la circulación por el atesoramiento, vuelve a ella en forma de dinero crediticio*, una forma nueva de dinero adecuada a su función de medio de pago.

Si bien “la función del dinero como medio de pago rebasa la esfera de la circulación mercantil” (Marx, 1867), ésta es la única esfera que la economía convencional reconoce. Pretender así entender y resolver estos problemas resulta una quimera. “El desarrollo del dinero como medio de pago requiere la acumulación de dinero para los vencimientos de las sumas adeudadas. Mientras que el atesoramiento como forma autónoma para enriquecerse desaparece con el avance de la sociedad burguesa, crece con ésta, a la inversa, bajo la forma de fondo de reserva constituido por medios de pago (...) en el comercio mundial (...) prepondera su función de medio de pago, para la compensación de balances internacionales” (ibid.).

Si hasta aquí nos hemos mantenido en la esfera de la circulación, se divisa desde múltiples puntos la esfera de la producción y su carácter específicamente capitalista. En primer término, elegimos deliberadamente para el ejemplo una mercancía que es capital fijo, un medio de producción duradero, de cuyo funcionamiento en la producción esperamos obtener su valor (amortización) y un plusvalor que, al menos, deberá cubrir la ganancia empresarial y servir, también, para abonar el interés devengado por el préstamo recibido, Pero, más allá del ejemplo, si una nación se encontrase, como la empresa, en una situación deficitaria (exportaciones inferiores a importaciones), deberá acudir a sus reservas y/o al endeudamiento internacional. En general la política de BP,

de distribución de las posibilidades internacionales totales de pago y de endeudamiento entre ambas, ha de tener en cuenta el tipo de interés*, el tipo de cambio, la evolución de los precios en el interior y en el exterior, a corto y a largo plazo...; ésas y otras consideraciones deben de estar presentes -en aras de la acumulación y el crecimiento económico nacional, fundamentos de su soberanía política- en la fomulación y ejecución de la política monetaria, lo que evidencia que, cuando menos, resulta extraordinariamente compleja.

B) Segundo, las cuentas.

Ya hemos visto que, al igual que la empresa sigue criterios contables establecidos, en especial el principio de la partida doble, la BP se desglosa en apartados que informan del conjunto de relaciones económicas que tienen un contenido o significado similar. En primer lugar, contiene tres Cuentas básicas: la cuenta corriente, la cuenta de capital y la cuenta financiera. En la página siguiente se reproduce la BP[87] de España en 1999.

La Cuenta Corriente

La cuenta corriente registra, agrupadas en cuatro sub-balanzas, las operaciones económicas siguientes: el comercio de bienes (Mercancías) y servicios (Servicios[88]), las rentas de los factores (capital y trabajo[89]) nacionales (extranjeros) obtenidas (pagadas) por su actuación en el RM (interior de la nación) y, por último, las transferencias corrientes[90].

---

[87]Elaboración propia con datos del Banco de España, según la 5ª edición del Manual FMI (1993). a) Un signo positivo de los saldos de las cuentas corriente y de capital significa superávit (ingresos mayores que pagos) y, por tanto, un préstamo neto a otros residentes en la UEM y al RM (aumento de la posición acreedora o disminución de la posición deudora). (b) Tanto la variación de pasivos como la de activos han de entenderse 'netas' de sus correspondientes amortizaciones. Los derivados financieros se han incluido en la variación de activos aunque son un saldo de variación de activos menos variación de pasivos. Un signo positivo del saldo de la cuenta financiera significa una entrada neta de financiación, es decir, un préstamo neto de otros residentes en la UEM y del RM (aumento de la posición deudora o disminución de la posición acreedora).

[88] Servicios: comercio de los servicios de turismo y viajes, transporte, comunicaciones, construcción, seguros, servicios financieros, servicios informáticos y de información, servicios prestados a las empresas, servicios personales, culturales y recreativos y servicios gubernamentales.

[89]Rentas: royalties y rentas de la propiedad y de la empresa, rentas del trabajo y rentas de la inversión.

[90]Respecto a éstas, el V Manual del FMI se muestra incapaz de definirlas; así, dice: "Las transferencias corrientes comprenden todas las que no son transferencias de capital". Pero no es claro el criterio que determina estas últimas: "Las transferencias de capital suelen ser cuantiosas y poco frecuentes pero no pueden definirse en función de su magnitud o frecuencia"(citado por el Banco de España: Balanza de Pagos de España, 1999; p. 26.). El Sistema Europeo de Cuentas (SEC-95) considera "de capital" aquellas transferencias que "suponen la adquisición o cesión de un activo o activos por al menos una de las partes que intervienen en la operación"; es decir, debe producirse una variación original en los balances; algo semejante a lo que, en la contabilidad empresarial, permite distinguir las cuentas patrimoniales de las

Balanza de pagos: España, 1999 (en millones de euros)	Ingresos(I)	Pagos(P)	Saldo(I-P)(a)
A. CUENTA CORRIENTE (1 a 4)	178.634,2	190.676,8	-12.042,6
1. BALANZA COMERCIAL	104.244,1	131.791,1	-27.547,0
2. BALANZA DE SERVICIOS	50.190,9	28.600,2	21.590,7
Turismo y viajes	30.481,7	5.181,5	25.300,2
Otros servicios	19.709,2	23.418,7	-3.709,5
3. BALANZA DE RENTAS	11.674,7	20.639,6	-8.964,9
Rentas del trabajo	3.221,0	3.202,0	19,0
Rentas de inversión	11.352,6	20.319,4	-8.966,8
* de invers. directas	1.159,9	3.793,9	-2.634,0
* de invers. de cartera	2.718,4	7.714,2	-4.995,8
Dividendos distribuidos	4.624,0	1.762,8	2.861,2
de otras invrs. de cartera	2.256,0	5.951,4	-3.695,4
* de otra inversión	7.474,3	8.811,3	-1.337,0
4. TRANSFERENCIAS CORRIENTES	12.524,5	9.645,9	2.878,6
Administraciones Públicas	2.557,8	7.115,2	-4.557,4
De las que: con la UE	2.031,5	6.328,8	-4.297,3
Remesas de trabajadores	3.139,0	915,9	2.223,1
Otras	6.827,7	1.614,8	5.212,9
De las que: con la UE	5.236,9		5.236,9
B. CUENTA DE CAPITAL	7.584,0	9.560,0	-1.976,0
	Variación neta de		
	Pasivos (VP)	Activos (VA)	
C. CUENTA FINANCIERA (5 a 8)	90.900,6	79.854,8	11.045,8
Inversiones directas	8.781,2	33.240,5	-24.459,3
Inversiones de cartera	43.402,6	44.039,8	-637,2
Derivados financieros	0,0	(132,4)	132,4
Otras inversiones	38.716,8	23.676,9	15.039,9
8. ACTIVOS DE RESERVA	0,0	(20.970,0)	20.970,0
D. ERRORES Y OMISIONES	0,0	5.631,2	-5.631,2
A + B	186.218,2	191.632,8	-5.414,6
C + D	90.900,6	85.486,0	5.414,6
A + B + C + D	277.118,8	277.118,8	0,0

cuentas de gestión; destacan, entre otras, las Transferencias efectuadas entre las AAPP nacionales pertenecientes a la UE y ésta; y, las Remesas de los trabajadores emigrantes, que no constituyen una "renta del factor trabajo", entre otras razones, porque sus envíos no son el pago del trabajo del emigrante; este, que permanece por un tiempo superior a un año en el extranjero (en contraste con el trabajador temporal o fronterizo) es un no-residente en el país que elabora la Balanza y un residente -que contribuye a la creación de renta- del país de acogida. La importancia las transferencias corrientes, sin embargo, no es despreciable pues deberán incluirse en el cálculo del ingreso disponible nacional (mal llamado Renta nacional disponible).

La Cuenta de capital

Hasta no hace mucho esta balanza recogía todas las operaciones de financiación entre residentes y no residentes, clasificándose según el plazo de vencimiento (largo y corto plazo), pero los análisis se basaban en una segunda diferenciación: movimientos *autónomos* y movimientos *acomodantes* de capital; siendo los primeros aquéllos en que la motivación de la operación se encontraba en su propia rentabilidad (la operación no venía inducida ni venía a compensar, como en nuestro ejemplo, otra operación). Así, por ejemplo:

MOVIMIENTOS DE CAPITAL		
	Autónomos	acomodantes
corto	compra de letras del tesoro de los EE UU	variación de reservas
largo	Adquisición de acciones con el proposito de controlar una empresa en el exterior	préstamo a largo plazo de una filial en el extranjero a su matriz

En nuestro primer ejemplo (importación de maquinaria), son acomodantes tanto la variación de las reservas como el préstamo a largo plazo, que se incluiría en la balanza de capital "estable". La inversión en maquinaria (autónoma) es financiada por una variación de las reservas (-3.750)[91] y un endeudamiento de plazo adecuado a la vida esperada de la máquina en la que la inversión se materializa, que son "acomodantes". Pero, si bien desde el punto de vista del importador ésta es la descripción correcta, desde el punto de vista del banco el objetivo de rentabilidad perseguido permitiría calificar el préstamo de movimiento "autónomo" de capital (supongamos que, en el actual contexto de libertad de movimiento de capital y prestación de servicios, un banco extranjero desarrolle la iniciativa de captar clientes en nuestro país, compitiendo con la banca nacional que financia en divisas a los importadores). Esta dificultad se resolvía asignando todos los movimientos de capital, materializados en inversiones con un largo plazo de maduración a la categoría de "autónomos"; ello significaba suponer que, en la práctica, los movimientos a largo plazo respondían a inversiones relativamente estables, llevadas a cabo con la intención de rentabilizar sus rendimientos, digamos, "naturales"; y que, si se sumaba el saldo por cuenta corriente con el correspondiente a este último, el

[91]Téngase en cuenta que la variación de reservas registrada (6.750) debía cubrir también el pago de los servicios (transporte y seguro) anejos a la operación.

resto sería una balanza de movimientos de capital a corto plazo que, se suponía, venía a recoger los movimientos de capital “no acomodantes”, o “autónomos”, mas o menos especulativos (junto con la variación de las reservas, que siempre es “acomodante”). El saldo de la balanza corriente y de capital a largo plazo --la “balanza básica”--, y su evolución, era el objeto principal de análisis y valoración económica. El resultado era una enorme confusión, pues “tampoco el saldo de la 'Balanza básica¡ tiene un sentido nítido e inequívoco” (Rojo, 1971).

Pero este modo de elaboración se ha abandonado para aumentar el poder explicativo de la situación internacional de un país en la actualidad, en el contexto de libertad de movimiento de capitales y de aumento de la liquidez que los mismos han experimentado con el desarrollo de las nuevas tecnologías financieras[92]. En consecuencia, la balanza de capital se ha visto reducida a dos epígrafes de escasa significación: las transferencias de capital y la adquisición de activos inmateriales no producidos, trasladandose el resto de los movimientos de capital a la tercera de las cuentas: la cuenta financiera. Y todas las operaciones se asignan de acuerdo con la pertenencia del residente que interviene en ellas.

Como ya se ha indicado, la distinción de corto y largo plazo se ha venido difuminando con el desarrollo de los mercados financieros mundiales y nacionales. Así, por ejemplo, la “titularización” --uno de los rasgos de la innovación-- consiste en la conversión de carteras de activos nada líquidos (por ejemplo, los préstamos hipotecarios sobre las viviendas), y muy heterogéneos en plazo, rentabilidad y riesgo, en títulos de deuda normalizados, negociables en mercados secundarios internacionales, lo que permite su conversión en dinero mundial, o divisas, reinvertible así, indefinidamente, a través de circuitos fuera de todo control[93]: es la famosa y temida “burbuja financiera”. Antes de pasar a considerar esta última cuenta, la cuenta financiera, veamos el contenido de los epígrafes “transferencias de capital” y “adquisición de activos inmateriales no producidos” que forman la cuenta de capital.

[92]Aunque el “viejo” saldo -la balanza básica- no debe ser desconocido, pues las series históricas hasta años recientes aún mantienen el viejo formato, encontrándose pendientes de reelaboración.
[93]El euromercado es uno de éstos, si bien el FMI ha procurado instituirse en su “gendarme” --al decir de Suzanne de Brunhoff-- ante las turbulencias monetarias y de la deuda desatadas después de la crisis de la 2ª mitad de los 70.

Las transferencias de capital entre AAPP (entre la Administración española y la UE, por ejemplo) recogen movimientos de fondos a largo plazo, vinculados por ejemplo, a proyectos de desarrollo regional acogidos al FEDER (Fondo europeo de desarrollo regional); las que se producen en el seno del sector privado recogen movimientos de fondos a largo plazo vinculados a movimientos que, más o menos directamente, afectan a las tenencias de activos de los partícipes y, para España, los más importantes se refieren a la liquidación del patrimonio de los emigrantes o inmigrantes, aunque los datos recogidos son, según el Banco de España, incompletos.

La cuenta financiera

Esta cuenta recoge en la Variación de Pasivos (que de ser positiva indica el nuevo endeudamiento con el RM) los Ingresos y, en la Variación de Activos (que de ser positiva indica el nuevo endeudamiento del RM) los Gastos.

La cuenta financiera es contrapartida de la cuenta corriente y de capital; e incluye la variación de reservas. El equilibrio entre ingresos y pagos de la BP en su conjunto se alcanza incluyendo una cuenta más, *Errores y omisiones*, que --errores aparte-- registra, por diferencia, la suma de las contrapartidas financieras de las operaciones por cuenta corriente y de capital cuyas efectivas contrapartidas no se hubieran explicitado. Si alteramos algo nuestro primer ejemplo, podremos explicar con claridad de qué se trata.

Supongamos que el bien importado fue grano para alimentación de la cabaña ganadera, un consumo intermedio y, por tanto capital circulante. La financiación de esta compra consiste en un crédito comercial a corto plazo, es decir que, aproximadamente, el pago se efectúa en plazos que abarcan un período similar al uso del valor adquirido, o a la recuperación de un valor, valorizado o no, de igual magnitud, a través de las ventas[94]. Pero ya sabemos que este crédito no se registra y, el conjunto de los créditos de este tipo constituyen un caso especial de operaciones de compensación con no residentes[95], que no se declara. Las contrapartidas de esta compra ya no se incluyen en

[94]Las diferentes rotaciones de los elementos del capital --la maduración de las inversiones-- son la base real que explica la diferenciación de los plazos.

[95]"Se entiende por compensación la operación que, por suponer un cobro y un pago por igual importe y de signo contrario [*sic*], no da lugar a liquidación alguna. Sus titulares han de declararlas directamente al Banco de España". Banco de España, *op. cit*. p. 14.

ningún préstamo, y, al no ser declaradas, se recogen, al constatarse el desequilibrio de las cuentas, en Errores y omisiones.

Pasemos ahora a describir los principales subcomponentes de la Cuenta financiera, advirtiendo que son varias las clasificaciones que las estadísticas oficiales ofrecen, y que la determinación de qué tipo de inversión es cada operación concreta no es siempre fácil. En primer lugar, las Inversiones *directas* son aquellas supuestamente más vinculadas al capital industrial, productivo, con vocación de permanencia en el país que las recibe, donde se hacen funcionar en la extracción de plusvalor. La Balanza recoge como activos que materializan lo anterior la inversión en *Acciones*, cuando el importe es igual o superior al 10 por cien del capital social de la sociedad emisora; *Otras formas de participación*, distinta de las acciones, como dotaciones al funcionamiento de la sociedad (que no sean préstamos); *Financiación entre empresas relacionadas*, préstamos a las filiales desde la matriz (siempre que no sean entidades financieras); finalmente la *Inversión en inmuebles*.

Las Inversiones *de cartera* son operaciones en títulos financieros, donde la rentabilidad esperada deriva más de las expectativas de revalorización de los títulos (ganancias de capital) que de la ganancia normal de la explotación sobre la que los títulos expresan derechos de participación. Lo importante es que exista mercado secundario para estos títulos, donde puedan realizarse aquellas ganancias y transformarlos en liquidez. Aquí es donde la especulación ha producido más innovaciones, pero merece destacarse aquellas agrupadas bajo el rótulo de *Derivados* (Instrumentos financieros derivados: opciones, futuros, etc), donde se intercambian servicios de financiación, aseguramiento, etc. con referencia a un activo subyacente: compromisos de compra condicionados, etc. cuya variedad ha aumentado enormemente en las últimas décadas. Aquí es donde la especulación efectúa sus más importantes actividades, aprovechando la inestabilidad monetaria y financiera y -contra lo que afirma la teoría- acrecentándola. Finamente la *variación de las Reservas* debería recoger los movimientos de oro y divisas que saldan el conjunto de las restantes operaciones; ya se ha explicado que la falta de información obliga a incluir la partida *Errores y omisiones*, pues el movimiento real de las reservas, registrado, no se corresponde con aquel saldo.

III.4. Comercio internacional y competitividad

III.4.1. Las bases de las teorías del comercio internacional

Las teorías de la empresa, la competencia, el comercio internacional y la competitividad forman un conjunto teórico estrechamente interrelacionado. La ligazón de cada una de esas piezas entre sí y con la teoría del valor* es muy fuerte, y lo es tanto en el paradigma neoclásico* dominante como en el enfoque alternativo. En el primero, a las empresas puramente "pasivas" o "semiactivas", típicas respectivamente de las dos ramas neoclásicas de la teoría de la competencia --perfecta* y la imperfecta*--, les corresponde, en el plano internacional, una concepción de los patrones comerciales basada en alguna versión perfeccionada de la teoría ricardiana* de la ventaja comparativa*, y una idea de la competitividad articulada en torno a dos ejes: las estrategias predominantemente comerciales (por oposición a productivas) de las empresas y las políticas gubernamentales acordes con este planteamiento. A su vez, el hilo conductor de todo el argumento no es otro que una teoría "negativa" del valor, es decir, todavía marcada por la necesidad original de encontrar una alternativa a la teoría laboral del valor (TLV).

En cuanto al enfoque alternativo, sus piezas están interconectadas entre sí por la TLV y enriquecidas con otras aportaciones de la teoría económica contemporánea. El punto de partida es en este caso la empresa multidimensionalmente "activa" de la "libre competencia de capitales", cuyo objetivo fundamental es influir sobre los costes de producción, y hacerlo normalmente por medio de la técnica (o el cambio técnico). Igualmente, la teoría del comercio internacional coherente con este planteamiento se basa en el principio de la ventaja absoluta* (no la "comparativa") e identifica al país competitivo con aquél donde se ubican las empresas que gozan de ventajas absolutas intrasectoriales, es decir, capaces de producir los bienes con menores costes unitarios que sus rivales (o de ofrecer mayor calidad con idénticos costes de producción, lo cual es equivalente y no independiente de lo anterior). Además, al prescindir de cualquier variante de la teoría cuantitativa del dinero, siempre presente en el planteamiento neoclásico, este enfoque descubre que los desequilibrios comerciales nacionales, ligados a estas ventajas y desventajas absolutas, no tienen ninguna razón para desaparecer automáticamente, como pretenden sus antagonistas, sino que tenderán a reproducirse sistemáticamente mientras perdure la causa original del problema (la desventaja

absoluta de los países débiles), y probablemente se agravarán en forma de desequilibrios financieros y productivos añadidos. Todo el argumento es coherente con la TLV estudiada en el capitulo 1, que reivindica la asimetría entre el coste de producción y la demanda, y no la tesis marshalliana* de la simetría entre OyD, que es otra manera de volver a las cantidades relativas de trabajo (el auténtico coste de oportunidad*) como reguladores últimos de los precios relativos*, en sustitución del dudoso doble recurso neoclásico a la utilidad* y el coste marginales*.

III.4.2. El comercio internacional y la ventaja absoluta (VA)

La ventaja competitiva que tiene, en cada sector, la empresa capaz de obtener el producto al menor coste de producción es la base de la ventaja absoluta que Adam Smith (1776) transformó en teoría del comercio internacional, y fue desarrollada posteriormente por Marx y, más recientemente, por Shaikh (2000). La VA es pues una ventaja intrasectorial, y Smith razonó que un país que tuviera empresas con VA en los sectores industriales decisivos sería un país con VA en el comercio internacional (es decir, se convertirá normalmente en exportador neto y obtendría superávit comercial y de BP), mientras que los países que tuvieran empresas con desventajas absolutas (dVA) tenderían a convertirse en importadores netos abocados a sufrir déficits comerciales y problemas recurrentes en sus BP. Smith identificaba los costes de producción con costes en trabajo (directo más indirecto), de acuerdo con la TLV que defendía (no sin ambigüedades).

Por su parte, Ricardo* (1817), más coherente que Smith en su defensa general de la TLV, flaqueó en el campo del comercio internacional, concluyendo que el principio del valor-trabajo no era de aplicación en este ámbito debido a factores que impedían el libre movimiento del capital fuera de las fronteras nacionales. Ricardo era lo suficientemente realista como para no descartar la posibilidad, dibujada por Smith, de que algunos países menos desarrollados técnicamente tuvieran problemas con una abundante gama de productos que, al no poder producir internamente a bajos costes (en trabajo), se verían obligados a importar, ocasionando así una tendencia al desequilibrio comercial de sus intercambios exteriores. Sin embargo, no fue lo suficientemente coherente con la TLV como para aplicarla también al dinero, y por eso defendió la versión clásica de la teoría cuantitativa del dinero, que le llevó a creer que los flujos monetarios internacionales que surgirían en un caso así actuarían automáticamente contra la ley de

la VA, anulándola finalmente gracias a la puesta en marcha de un mecanismo de ajuste compensatorio que terminaría favoreciendo por igual a todos los países que participaran en el comercio internacional.

Los cambios operados por este mecanismo monetario harían, según Ricardo, que, al final, lo relevante en los patrones de comercio entre naciones fuera la ventaja comparativa (VC), definida para cada país y para cada par de bienes (sectores) como el menor precio relativo intersectorial, con independencia del nivel absoluto de coste, y convertida por tanto en algo al alcance incluso de los países con dVA en ambos productos. Merece la pena detenerse en el razonamiento que conduce a esta conclusión: si el país A produce una unidad de x en tres horas (3000 pesetas) y unidad de y en 5 horas (5000 pesetas), mientras que el país B las produce respectivamente en 4 y 6 horas (4000 y 8000 pesetas), Ricardo admite que el país A exportará ambas mercancías al país B. Si nos abstraemos de cualquier otro comercio ajeno a estas dos mercancías, B tendrá que exportar oro para pagar sus importaciones, y A importará ese oro que recibe como pago por sus exportaciones. Pero si se cree que la teoría cuantitativa del dinero es una realidad, como pensaba Ricardo, la salida de oro de B haría bajar los precios internos, y la entrada de oro en A los haría subir, de forma que los costes en trabajo dejarían de regular los precios efectivos, que ahora serían, por ejemplo, 3600 y 6000 en A, y 3200 y 6400 en B, con lo que A conservaría su capacidad exportadora en la mercancía y pero la perdería en x, y el ajuste seguiría hasta que se anularan por completo los flujos de oro (es decir, hasta que el comercio se equilibrara totalmente entre ambos países).

Esta tendencia al equilibrio automático de los intercambios comerciales entre países está presente en las modernas teorías del comercio internacional (Chipman, 1987), tanto en las que se sitúan dentro del modelo de Heckscher-Ohlin como en las que pertenecen a las llamadas Nuevas Teorías del comercio internacional (véase Guerrero, 1995), porque ambas comparten la teoría cuantitativa del dinero, se inspiran en el principio de la VC y rechazan la TLV. Sin embargo, Marx (1894) rechazó la teoría cuantitativa del dinero y, por tanto, también la necesidad del equilibrio comercial automático, dando así nuevo impulso a la teoría de la VA. Por su parte, Shaikh (1979, 1980) ha desarrollado de forma consecuente esta teoría sobre la base de la TLV, demostrando al mismo tiempo que las teorías contemporáneas del comercio internacional --no sólo las citadas sino incluso las de autores marxistas* o ricardianos modernos como Amin, Mandel o

Emmanuel-- no son sino reactualizaciones de la teoría de la VC y de la teoría cuantitativa del dinero. Pero si se parte de postulados diferentes, puede demostrarse que los costes de producción, en términos de las cantidades socialmente necesarias de trabajo total, siguen siendo los centros de gravedad reguladores de los precios mundiales y de los tipos de cambio reales a largo plazo, ya que los flujos monetarios necesarios para compensar los flujos desiguales de mercancías no generan los movimientos de precios relativos previstos por Ricardo y sus continuadores (o al menos no necesariamente en la medida exigida para compensar los intercambios y las balanzas de pagos, aunque pueda darse en algún caso una compensación parcial). Lo que ocurrirá es, sencillamente, que estos flujos monetarios sancionarán y consolidarán ritmos diferentes de producción y de transacción mercantil en los diferentes países (a los que las cantidades de dinero simplemente se ajustarán, financiándolos) y/o generarán movimientos de los tipos de interés nacionales, haciéndolos subir en el país importador y bajar en el exportador, generando así el diferencial de tipos de interés y de tasas de crecimiento característico de las economías actuales.

III.4.3. Los costes de producción y las políticas de competitividad.

Según lo expuesto hasta aquí, debe quedar claro que la capacidad de un país para obtener buenos resultados comerciales en un contexto mundial dominado por la libre competencia de capitales y el libre comercio estriba en la fortaleza competitiva de sus empresas, que a su vez se asienta en su capacidad para vender más barato el mismo producto con la misma calidad (o de ofrecer mejor calidad al mismo precio, siendo esto último una variedad de lo anterior, como ya supieron entender los clásicos*). Éstos se fijaron en la relación calidad-precio desde ambos puntos de vista, y asimilaron la habilidad para aumentar la cantidad (o calidad) de producto por unidad de trabajo (o valor) con la de disminuir la cantidad de trabajo necesaria para obtener la misma cantidad y calidad de valor de uso. Esto significa que los factores decisivos de la tan traída y llevada competitividad "nacional" (o "internacional" o "industrial") de un país son factores internos a sus empresas, y no factores externos que puedan alterarse fácilmente y a corto plazo con una adecuada política económica, ya se trate de la clásica política macroeconómica o de la que defienden cada vez más insistentemente los autores que se preocupan por estos temas: la política industrial de contenido microeconómico.

Las políticas microeconómicas de competitividad se pueden dividir convencionalmente en tres conjuntos: 1) las que se dirigen a facilitar los bajos costes de producción de las empresas nacionales, 2) las que persiguen facilitar la trasmisión de los costes a los precios, eliminando los obstáculos que se oponen a ello, y 3) las diseñadas para actuar sobre los factores distintos a los costes de producción, a los que cada día se presta más atención y se consideran en algunos casos como el elemento auténticamente decisivo (Segura, 1992). La clasificación estaría bien orientada si no fuera por algunos rasgos que distorsionan el correcto entendimiento del problema en su conjunto. En realidad, desde el enfoque clásico habría que tratar a las políticas del primer y tercer tipo como equivalentes y mutuamente dependientes, en vez de considerarlas dos esferas completamente separadas. Por su parte, el segundo conjunto de medidas es un resultado directo de lo que parece, desde este punto de vista, una exagerada preocupación por la cuestión del monopolio* y del poder de mercado*. Pero veamos con más detalle el contenido de estas políticas.

1. En cuanto a las destinadas a ayudar a las empresas a conseguir bajos costes de producción, aquí surgen dos malentendidos. En primer lugar, se cree a veces que los bajos costes de producción por unidad de producto sólo pueden conseguirse por la vía de las bajas tasas unitarias o precios de los factores* de producción, de forma que se llega a pensar que sólo podrán ser competitivos los países donde dichos factores (significativamente, el trabajo) tienen un precio absoluto inferior (o sea, donde los salarios son más bajos). Sin embargo, el coste unitario o medio es el resultado, básicamente, de la forma en que una empresa combina los insumos necesarios para la producción, y esto lo determina básicamente su técnica productiva, materializada en sus equipos y máquinas. Si una empresa lo consigue hacer empleando una máquina, digamos, cuatro veces más rápida pero que utiliza la misma mano de obra que la máquina más lenta, esta empresa podrá conseguir, incluso si paga un salario doble, un coste salarial por unidad de producto que sólo será la mitad del que se obtiene con la máquina lenta y los salarios más bajos.

Una segunda confusión afecta a la comprensión de estas cuestiones, y es que el hecho de que los salarios representen, según los países, entre 1/2 y 2/3 de la RN o del PIB, no autoriza a considerarlos como el coste fundamental de sus empresas, ya que en el precio de las mercancías no sólo se incluyen las rentas generadas en la producción sino todos los productos intermedios o insumos materiales necesarios para la

producción. Cuando se tiene en cuenta este hecho, los costes salariales apenas representan, como lo demuestran las estadísticas industriales, un 20% ó 25% del precio final del producto. Por consiguiente, y resumiendo las dos críticas señaladas, no se debe confundir los bajos costes de producción con las bajas tasas unitarias de los factores ni siquiera con la del factor dominante en la RN, como es el trabajo, sino tener muy presente que en la práctica bajos costes y altos salarios van normalmente unidos porque la superior técnica hace perfectamente posible esta combinación como resultado normal del proceso de mecanización* y capitalización de la producción.

2. En cuanto al segundo conjunto de políticas microeconómicas de competitividad, lo primero que hay que señalar es que el monopolio y el poder de mercado no son necesariamente sinónimos de altos precios y bajas cantidades producidas. En realidad, lo anterior sólo sucede en los libros de texto, que, influidos por la limitada penetración analítica demostrada en este punto por la Microeconomía* neoclásica, presentan la comparación entre los resultados típicos del monopolio y de la competencia perfecta partiendo del absurdo supuesto de que ambos tipos de empresa utilizan exactamente la misma técnica productiva. Pero en la realidad ocurre todo lo contrario, y así debe suceder también en la teoría, por lo que, si se elimina el supuesto de la identidad técnica, se observará que desaparece igualmente la conclusión, y se entenderá que las grandes empresas monopolistas u oligopolistas* puedan en la práctica ser más eficientes y ofrecer precios más bajos que otras empresas. No parece, pues, que las llamadas políticas de defensa de la competencia desempeñen un papel más allá de su función retórica o ideológica, acorde con la lógica que da por supuestos los resultados ideales de los modelos del equilibrio general competitivo.

Asimismo, la insistencia en el negativo papel de los servicios*, frente a la industria, por su mayor efecto inflacionista*, que suele atribuirse a sus rasgos relativamente monopolistas y a su aislamiento de la competencia internacional, olvida que no se puede reducir el problema a un asunto de prácticas monopolistas, ya que aquí entran en juego diferencias estructurales entre el sector de servicios y el sector industrial. Desde el punto de vista técnico-productivo y de la subsunción* del proceso de trabajo en el capital, ambos sectores difieren radicalmente. Mientras que los bienes industriales (por sus propias características físicas y técnicas) pueden ser objeto de producción en masa y son, por tanto, susceptibles de avances radicales en la productividad* de trabajo, no ocurre otro tanto con los servicios, cuya prestación ha de realizarse de forma personalizada o cuasi personalizada en muchas ocasiones, quedando vedada en este

campo la base técnica para la obtención de mejoras productivas y de coste del alcance y magnitud de las que son posibles conseguir cuando la subsunción real del trabajador a la máquina es un hecho. Por consiguiente, al no poderse mecanizar, el incremento de la producción de estos servicios exige la absorción de cantidades crecientes de mano de obra (como consecuencia de un débil crecimiento del cociente capital/empleo en el sector) y hace imposible la elevación de la productividad al ritmo habitual en la esfera de la producción material. En consecuencia, el menor crecimiento de la productividad se tiene que traducir necesariamente en un encarecimiento progresivo de los servicios, en relación a los bienes industriales y agrícolas.

3. Por último, desembocamos en el tercer conjunto de medidas, consistentes en un sinfín de actuaciones públicas dirigidas a fomentar los llamados "factores de competitividad distintos de los costes y precios", que es otra forma de referirse a la calidad y a las estrategias de marketing para facilitar la penetración de los productos nacionales en los mercados exteriores. Este conjunto de actuaciones pueden sintetizarse bajo el término de políticas de "diferenciación de producto", o de calidad, y su doble esencia parece consistir, puesto que sus defensores la desvinculan radicalmente de la estrategia de costes, en: 1) que, una vez que se tiene el producto técnicamente acabado, es preciso venderlo de la mejor forma posible (con buena imagen de marca, buen servicio postventa, buenas redes de comercialización, etc.); o bien, en 2) cómo obtener la mejor calidad real de esos productos con independencia del coste y del precio, porque se supone que existen mercados que sólo se fijan en la calidad y el acabado, (supuestamente) con independencia de los costes y de los precios.

Sin embargo, si se utiliza el enfoque clásico, entonces estas políticas de calidad sólo son una extensión de las políticas de bajos costes (conjunto 1), como lo han comprendido autores que, sin pertenecer a esta corriente, han evitado separar arbitrariamente ambas estrategias competitivas, e insisten, por tanto, en que el objetivo de abaratar la producción de un bien de una calidad dad es conceptualmente idéntico al de mejorar la calidad de un producto que tiene un determinado coste. Así, tras señalar que "la piedra de toque de la calidad de la diferenciación es la utilidad percibida por los consumidores y esa percepción consiste en que éstos aumentan el valor de la compra", Canals (1991) reconoce, en su análisis de los "procedimientos para aumentar el valor de la compra para el consumidor", que éstos consisten en la "disminución del coste de la compra" (ya sea por disminución del tiempo de instalación o entrega, del riesgo de roturas, de los costes de uso del producto o de los defectos de calidad, o por mejora del

servicio post-venta) o en el "aumento de sus resultados" (que consisten a su vez en la disminución del coste de financiación de las compras o los inventarios, además de en aumentos de productividad y mejoras en la calidad del producto). Y puesto que "costes bajos y diferenciación son los extremos de un continuo de posibilidades", concluye que el gran reto de la empresa "a la hora de posicionarse en el mercado consiste en mejorar la calidad sin incurrir en costes excesivos", de forma que es posible establecer una "relación general entre nivel de costes y capacidad de diferenciación" que podría representarse como en la figura 3.3:

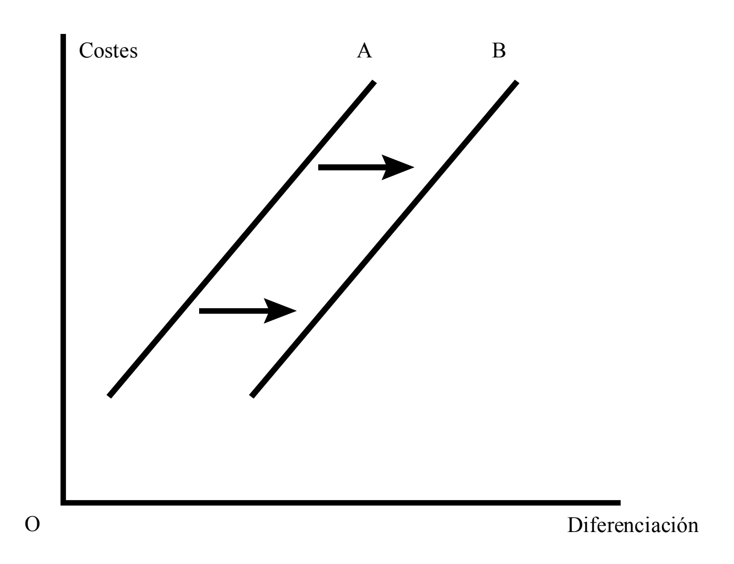


Figura 3.3.

Digamos, para terminar, que, si las políticas propuestas de competitividad consisten en esto, poco cabe esperar de ellas como vía para eliminar los problemas que experimentan tantos países, entre ellos España y muchos países de AL. Porque la cuestión no estriba desde luego en bajar los salarios, luchar contra los monopolios y diferenciar el producto: esto es errar el planteamiento de base, y además lo desmiente todos los días la realidad económica. La competencia más fuerte viene casi siempre de empresas y países que pagan altos salarios, que gozan de grandes dosis de poder de mercado y que anegan el mercado con productos que, si a veces son de calidad y están diferenciados, en muchas otras ocasiones son de calidad estándar e indiferenciados pero más baratos, por estar fabricados a menor coste, que los de las empresas nacionales.

Insistir tanto en la competitividad pero ligarla al mismo tiempo a factores como los señalados, que son todos externos a la empresa, sólo parece coherente con una concepción ingenua que crea, o quiera hacer creer, que, puesto que "sólo se gana

competitividad compitiendo", basta con que las empresas compitan y que los gobiernos apliquen estas políticas (muchas veces reducidas a políticas de liberalización* de mercados y de desregulación*, acompañadas de medidas de estímulo a ciertos sectores, nichos o empresas) para ganar competitividad (Espina, 1995). Es verdad que compitiendo se puede aprender a competir, pero no es menos cierto que, en el panorama internacional y en este terreno, unos parecen inevitablemente destinados a enseñar, y otros a aprender. Como parece lógico esperar que el maestro siga yendo por delante del alumno, no está tan claro por qué algunos países habrían de aceptar la condena de ir siempre a la zaga.

Por tanto, frente al planteamiento convencional --competencia perfecta y/o imperfecta pero dejando fuera la competencia en la técnica y en los costes; tendencia a la armonía comercial basada en la VC y en el supuesto equilibrio de la BP--, donde parece que todos vivimos en el mejor de los mundos posibles, se impone un enfoque distinto y más realista, según el cual los países deben saber, antes que nada, que en la competencia se puede ganar y se puede perder, y que para que unos ganen otros tienen que perder. No conviene conformarse con verdades a medias, pues si bien es cierto que todos pueden aprender mucho en esta carrera competitiva, no lo es menos que los resultados de los supuestos socios comerciales pueden muy divergentes. En este sentido, es indudable que, si el planteamiento "clásico" tiene alguna virtualidad teórica, nos debe posibilitar a un tiempo extraer conclusiones prácticas. Y en efecto: este enfoque nos enseña que la competitividad de un país depende mucho menos de lo que la política económica presente pueda hacer que de lo que todo el pasado histórico ha hecho ya y nos ha legado para el presente y para el futuro. Este pasado --donde se incluyen también las políticas económicas pretéritas, pero, sobre todo, los avatares del desarrollo de las fuerzas productivas* íntegras de la sociedad, resultado de innumerables circunstancias históricas del tipo más diverso-- no es algo que se pueda elegir, y en muchos casos es una carga con la que los países tienen que caminar. Mejorar la competitividad nacional significa por tanto mejorar las fuerzas productivas nacionales (la población, con su ciencia y con su técnica, y con el equipo productivo de sus empresas), pero pensar que con la política presente se pueden borrar por decreto las herencias del pasado es una completa ilusión. No se trata de lanzar un mensaje pesimista, sino de sustituir las idealizaciones de la Economía neoclásica por el análisis de la realidad objetiva, empezando por la competencia dinámica basada en el cambio técnico y por la VA.

CAPÍTULO IV: ECONOMÍA ESPAÑOLA.

Emilio Díaz Calleja (U. de Sevilla)

[Introducción; 4.1. La producción de bienes y servicios; 1. Conceptos básicos; 2. El crecimiento económico; 3. La estructura de la producción por ramas de actividad; 4.2. La distribución de la renta; 1. Conceptos básicos; 2. La distribución primaria de la renta; 3 La distribución territorial de la renta; 4.3. El proceso de acumulación de capital; 1 Conceptos básicos; 2 Acumulación, ahorro e inversión; 3 Acumulación, inflación y desempleo; 4.4. Los flujos económicos con el RM; 1 Conceptos básicos; 2. Importación y exportación de bienes y servicios; 3. La competitividad económica y el nivel de vida en España]

Introducción

El objetivo básico de este capítulo es analizar la estructura económica de España en una perspectiva de largo plazo. El método adoptado sigue el enfoque metodológico de la Contabilidad Nacional* (CN), método éste rara vez utilizado, pese a su flexibilidad extraordinaria, en la elaboración de aplicaciones del análisis económico en España. El capítulo se divide en cuatro epígrafes: (1) la producción de bienes y servicios, (2) la distribución de la renta, (3) la acumulación de capital y, por último, (4) los flujos económicos con el resto del mundo. En el primer epígrafe se estudia la evolución de la producción y de su composición por ramas de actividad; en el 2º se aborda la distribución de la renta, tanto a escala nacional como regional; en el 3º se introduce el proceso de formación de capital, y sus conexiones con el crecimiento, la inflación y el desempleo; finalmente, en el 4º se estudian los flujos económicos internacionales, especialmente los que atañen a las operaciones sobre bienes y servicios. En cada epígrafe se incluye una serie de definiciones sintéticas de las principales categorías empíricas utilizadas, normalmente derivadas de la norma contable comunitaria; a saber, el *Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas*, al que se atiene la Contabilidad Nacional de España (CNE). Al adoptarse una óptica contable en una perspectiva de largo plazo, el análisis queda ampliamente supeditado a las características específicas de las series estadísticas disponibles.

IV.1. La producción de bienes y servicios

En el presente epígrafe se analizan los aspectos más relevantes de la producción de bienes y servicios de la economía nacional. En el primer apartado se definen las

categorías empíricas básicas que vamos a utilizar; en el 2º se estudia el crecimiento económico en España, identificando las grandes fases de su trayectoria desde los años 60; finalmente, en el 3º se considera la estructura de la producción por ramas de actividad.

IV.1.1. Conceptos básicos

Entendemos por *producción de bienes y servicios* (P_{bys}) el resultado de la actividad económica desarrollada por las unidades residentes que consiste en elaborar bienes y prestar servicios en un período dado, normalmente el año natural. Es habitual distinguir entre producción de bienes* y producción de servicios*, y dentro de esta última entre la destinada y la no destinada a la venta. Esto es debido tanto a su diferente naturaleza como a las distintas convenciones sobre la valoración de cada uno de estos tipos de productos. No obstante, se trata de un concepto de producción total*, que sólo tiene pleno sentido desde el punto de vista de la unidad de producción singular. Para la economía del país considerada en su conjunto, al igual que para las ramas, es preciso tener en cuenta que los productos elaborados por una serie de unidades son utilizados a su vez por el conjunto de unidades para llevar a cabo su producción, lo que reclama un concepto de producción final* o valor añadido*. La producción final resulta de deducir de la producción total el consumo productivo de bienes y servicios efectuado por las unidades productoras. En particular, hay que deducir el *consumo intermedio** (CI), que representa el valor de todos los bienes (excepto los de capital fijo*) y servicios destinados a la venta consumidos durante el período considerado para producir otros bienes y servicios. El CI constituye *empleo* particular de la producción; es decir, una manera de utilizar los *recursos* productivos disponibles. Además, hay que deducir también el *consumo de capital fijo* (CCF), que representa la depreciación experimentada en el período por el capital fijo, como consecuencia de su desgaste normal y de la obsolescencia previsible. El CCF se calcula normalmente para todos los bienes de capital fijo reproducibles, excepto para los bienes de capital de utilización colectiva y vida útil indeterminada, como carreteras, puentes, etc.

Para la economía nacional, deduciendo de la P_{bys} valorada a precios de mercado el CI se obtiene el PIB a precios de mercado, que representa el resultado final de la actividad productora de las unidades residentes. En otros términos, este agregado económico corresponde a la producción de bienes y servicios valorada a precios de salida de fábrica

(PBS), *más* el impuesto sobre el valor añadido que grava los productos (IVA), *más* los impuestos netos ligados a la importación excluido el IVA (INLI) y *menos* el total de consumos intermedios (CI):

$$PIB = PBS + IVA + INLI - CI$$

El PIB es un agregado económico; esto es, una magnitud de síntesis que mide el resultado de la actividad de las unidades productoras que integran la economía nacional a lo largo del período de referencia. Deduciendo del PIB_{pm} el CCF se obtiene el *producto interior neto a precios de mercado* (PIN = PIB - CCF), que es el agregado que mejor representa la producción final de las unidades residentes. Una forma sencilla de presentar todas estas categorías es mediante la denominada *cuenta de producción* de la economía nacional, cuyo *saldo* es precisamente el PIB_{pm}. Esta cuenta muestra las operaciones que constituyen el proceso de producción propiamente dicho, es decir, el proceso de generación de valor añadido de la economía del país considerada en su conjunto. En la Tabla 4.1 se presenta la cuenta de producción de la economía española de 1986, año base contable que tomamos con punto de referencia de la información.

Tabla 4.1
Cuenta de producción (C.1) de la economía española. Año 1986.
(Millones de pesetas)

RECURSOS		**EMPLEOS**	
Producción de bienes y servicios	**56.998.825**	**26.471.782**	**Consumo intermedio**
Impuestos netos ligados a la importación	**329.154**	**32.323.992**	**PIB a precios de mercado**
IVA que grava los productos	**1.467.795**	**3.857.866**	**Consumo de capital fijo**
		28.466.126	**PIN a precios de mercado**
TOTAL	**58.795.774**	**58.795.774**	**TOTAL**

Fuente: Contabilidad Nacional de España.

En el año de referencia, la producción final medida por el PIN representa algo más del 48% del valor los recursos propios de bienes y servicios de la economía española, mientras el CCF supone algo menos del 12% del PIB. Estas proporciones, que se han mantenido relativamente estables en las tres últimas décadas, son indicativas de la importancia de los costes no laborales en el precio de las mercancías, que en contra de la creencia común es bastante superior a la de los costes laborales, como veremos más adelante. Finalmente, es obligado señalar que el PIB se ha convertido en el agregado

más utilizado para medir la producción final de un país. Aunque esta opción carece, en rigor, de fundamento, existe al menos una razón técnica para privilegiarlo frente al PIN, que es en principio el agregado más adecuado; a saber, la dificultad de estimar el CCF, especialmente al nivel de las ramas de actividad, ya que dicha estimación requiere a su vez la del *stock* de capital fijo, un complejo y cambiante agregado cuya medición directa no ha sido abordada explícitamente hasta fechas recientes por el INE.

IV.1.2. El crecimiento* económico

El análisis del *crecimiento económico* constituye uno de los elementos típicos de los estudios de economía aplicada, y consiste en la realización de comparaciones en el tiempo de uno o varios indicadores de la producción final de un país, región o rama de actividad en particular. En este apartado nos centraremos la economía española considerada en su conjunto, aunque más adelante consideraremos algunos aspectos del crecimiento económico de las grandes ramas de actividad de la economía nacional. El crecimiento económico es importante en la medida en que supone el aumento de la cantidad de los bienes y servicios que forman la producción final de la nación, porque esto significa potencialmente una mejora en la satisfacción de las necesidades de la colectividad. No obstante, en sí mismo no nos dice nada acerca de la distribución* social de la producción, pues no todos se benefician por igual, e incluso es normal que algunos colectivos sociales se vean realmente perjudicados. Así, cuando el crecimiento económico no va acompañado del aumento de los ingresos reales de los asalariados*, este colectivo no tiene acceso a la afluencia incrementada de bienes y servicios; además, el crecimiento económico puede coexistir con una disminución de las cantidades de trabajo requeridas por los procesos productivos, en perjuicio de los asalariados y sus familias.

Por otra parte, el indicador utilizado para medir el crecimiento económico también resulta controvertido; lo más común es utilizar la *tasa de variación anual* del PIB_{pm}, que arrastra los problemas ya comentados para el PIB (Véase Límites de la CN*, y el libro de Sampedro y Martínez, 1973). En cualquier caso, este indicador es útil para estudiar las características generales del crecimiento económico. La figura 4.1 muestra la trayectoria del crecimiento desde mediados de los 60. La línea quebrada representa la tasa de variación anual del PIB, y la línea horizontal el promedio de la misma para el período completo considerado. Los datos del PIB provienen de la serie homogénea, en

pesetas constantes de 1986, elaborada por el INE en el marco de la CNE. La mera observación de este gráfico permite advertir que el crecimiento no ha sido homogéneo y que las oscilaciones son notables. Así, en el crecimiento de la producción se cifra en un 8.9%, el nivel más elevado de todo el período; en el polo opuesto, se registra una tasa negativa de -1.2% en el crítico año 1993; entre ambos extremos, la tasa de crecimiento presenta niveles muy dispares, con un promedio de 3.6%.

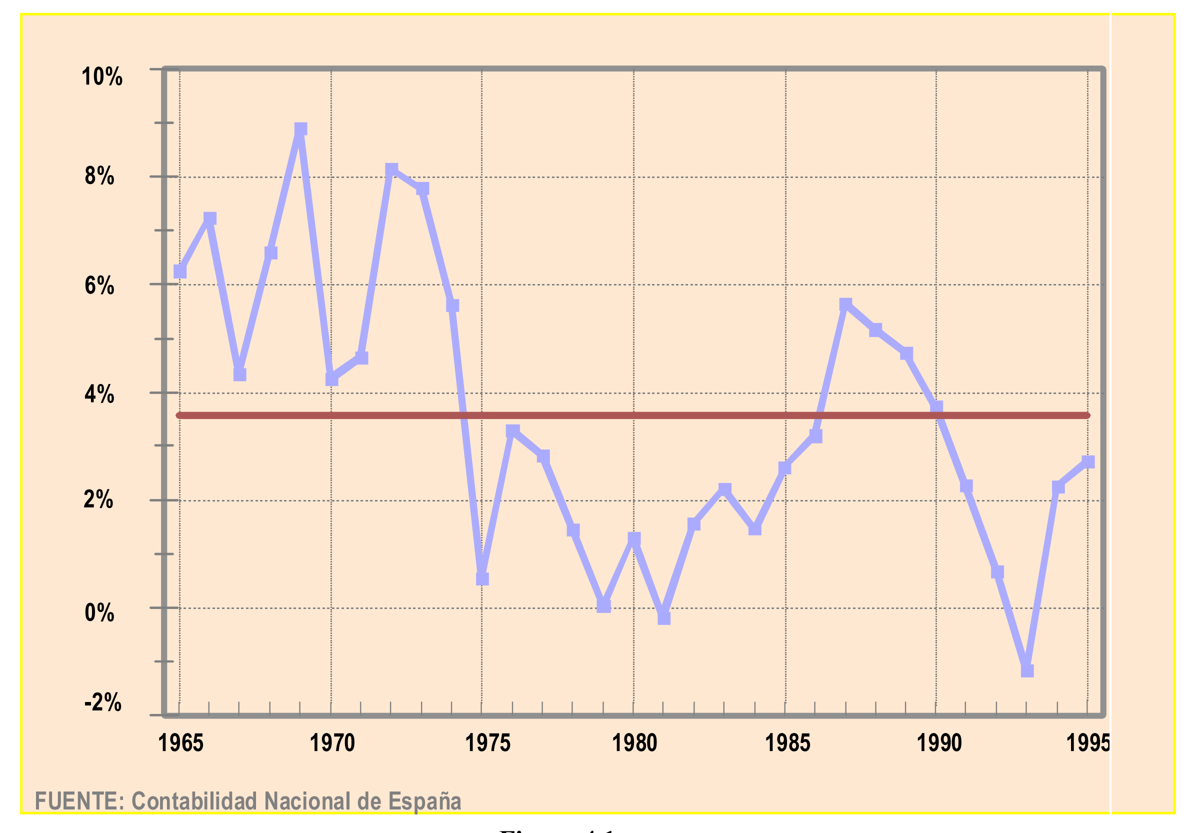


Figura 4.1
Crecimiento económico en España (1965-1995)

Una forma útil de analizar esta dinámica consiste en identificar las fases del crecimiento económico; es decir, aquellos períodos de tiempo más cortos a lo largo de los cuales el crecimiento económico comparte ciertas características, que se consideran relevantes por alguna razón. Este procedimiento es más bien convencional, ya que la identificación de cada fase tiene un carácter meramente empírico, y no aporta por sí mismo una explicación; pero una correcta periodización constituye a menudo la premisa de una explicación. Apoyándonos en la literatura sobre la materia, es posible distinguir dos grandes fases en la trayectoria del crecimiento de la economía nacional:

(1) La *fase de expansión económica* (período 1955-1974), en que la tasa media de crecimiento no fue inferior al 5.5%. En la figura 4.1 sólo se representa una parte de este período (1965-1974) con una tasa media de crecimiento de 6.4%. Pero los datos

disponibles del decenio anterior registran una fuerte expansión (pese al estancamiento de 1958 a 1960).

(2) La *fase de crisis económica*, 1975-1995, en que la tasa media de crecimiento desciende al 2.2%, pese a que en los años 1987-89 el crecimiento se sitúa por encima del promedio general, con tasas en torno al 5%.

La diferencia entre estas dos fases es notable, sobre todo si excluimos los años anómalos. En esos términos, el crecimiento económico en España se ha reducido drásticamente a menos de la tercera parte, desde más del 6% en la fase expansiva hasta menos del 2% en la de crisis. Pero esta diferencia cuantitativa no nos dice por sí misma gran cosa sobre los procesos reales que han tenido lugar. Las nociones de expansión y crisis* económicas exigen pues una justificación adicional, y es aquí donde los desacuerdos se hacen más importantes, porque la valoración del crecimiento económico depende del baremo que se utilice. La opinión dominante, que tiende a diluir las diferencias en la trayectoria del crecimiento económico, incluso rechazando la idea misma de crisis económica, privilegia como criterio de valoración la evolución del *producto por habitante*, que ha terminado por consagrarse como indicador universal del desarrollo* económico. Pero la evolución del producto por habitante es un indicador deficiente del desarrollo económico, ya que entre otras cosas no refleja la concentración de bienes y servicios, y por tanto de la riqueza acumulada, en ciertos estratos de la población. Además, no considera las repercusiones sociales del crecimiento; en particular, su impacto sobre el volumen de empleo asalariado*, fuente primordial de recursos de la mayoría de los habitantes del país. Para ilustrar esto último hemos construido la figura 4.2, que representa la trayectoria del volumen de empleo medio (línea gruesa) y efectivo (línea delgada) en España durante el período 1965-1995, basado en estimaciones de la EPA.

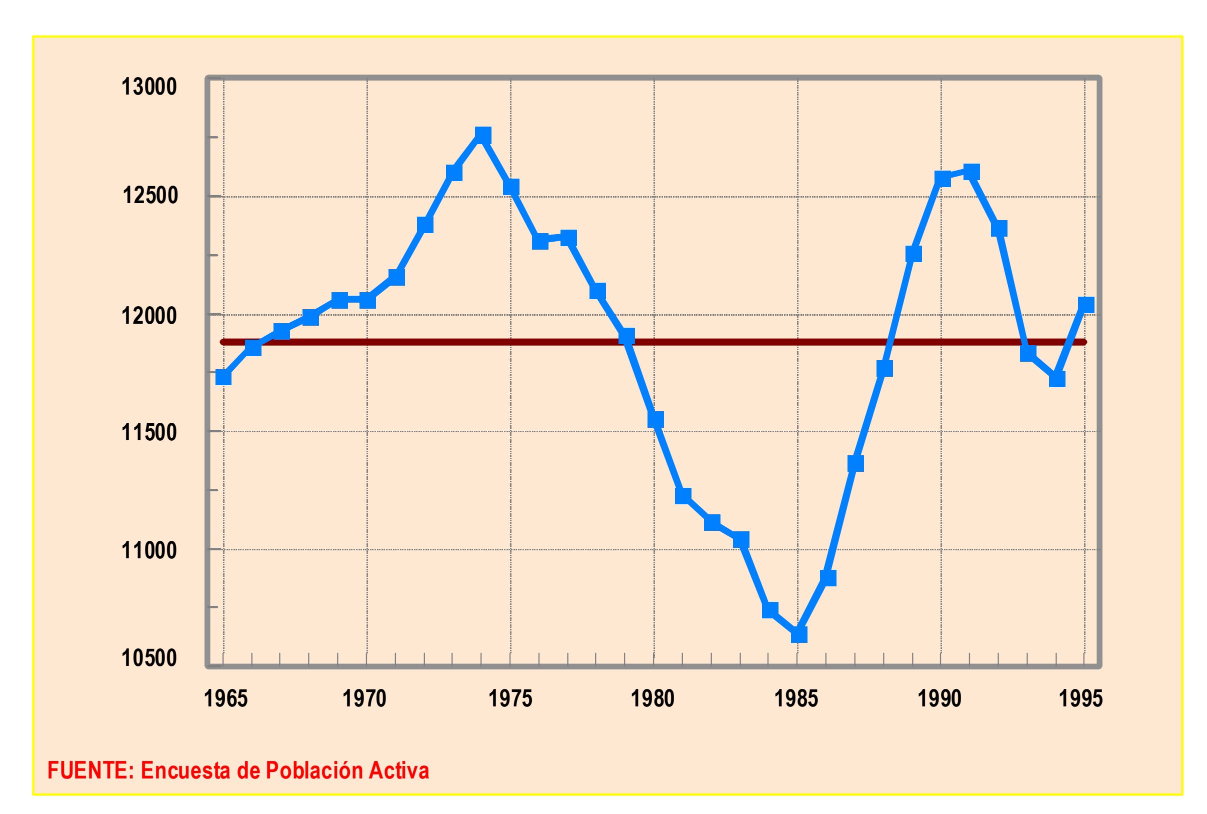


Figura 4.2: Ocupación en España (1965-1995)
(Miles de personas)

En efecto, la larga etapa de crecimiento económico que se inicia en los 50 propició una importante expansión del empleo (entre 1965 y 1974 supuso la creación neta de 1,2 millones de puestos de trabajo y más de 1,9 millones de empleos asalariados). Esta favorable evolución de la ocupación, acompañada del aumento de los salarios*, supuso una notoria mejora de las condiciones de vida de la clase trabajadora*[96]. Por el contrario, en 1975-1984, con una tasa media de crecimiento inferior al 1.5%, se destruyeron más de 2 millones de puestos de trabajo, fundamentalmente asalariados. La consecuencia, como veremos, será un fuerte retroceso de la participación de las rentas salariales en la RN, así como una reducción de los ingresos reales de la clase trabajadora, todo ello en el contexto de un proceso de *reestructuración económica* a gran escala.

---

[96] A ello ha de sumarse la fuerte expansión de la demanda internacional de trabajo, especialmente en los países más desarrollados del continente europeo, que permitió absorber parte de los masivos excedentes nacionales de mano de obra provenientes del mundo rural, desplazados por la crisis de la agricultura tradicional. Esta circunstancia favoreció, por otra parte, el intenso proceso de industrialización de la época al minimizar los desequilibrios potenciales del mercado de trabajo, facilitando así las mejoras salariales, y reforzó considerablemente la capacidad de financiación de los cuantiosos déficits comerciales contraídos a lo largo de la fase de expansión, aportando un sostenido y creciente flujo de divisas. Véase, para más detalles, Biescas (1980).

El deterioro de la actividad económica empieza a atenuarse a mediados de los 80, con un cambio de tendencia en la trayectoria del crecimiento que va a suponer la duplicación de la tasa (un 2.9% en 1985-1995). Los resultados desde el punto de vista del empleo en esta etapa son significativos, puesto que se crean casi 1,3 millones de puestos de trabajo (más de 1,5 millones asalariados), si bien el punto de partida era muy bajo. Como se desprende de la figura 4.2, dentro de este período se distinguen un ciclo de expansión relativa asociado a una intensa creación de empleo (1986-1990), tras el cual se desencadena un ciclo recesivo en el que se destruye una parte importante del empleo generado, cuyo final puede situarse a su vez en el año 1995. En todo caso, la ralentización del crecimiento en 1975-1995 ha supuesto un severo retroceso del empleo. Adviértase que hasta 1997 no ha sido posible alcanzar el nivel de empleo de 1974, con algo menos de 12,8 millones de ocupados. Por otra parte, el volumen de empleo de 1994 no era superior al de 1965, con algo más de 11,7 millones de ocupados según la EPA. Estos datos son indicativos de *la escasa capacidad de la economía española para crear empleo*, circunstancia originada por el propio carácter del crecimiento económico a lo largo de las tres últimas décadas, que ha descansado fundamentalmente en las mejoras de productividad.

IV.1.3. La estructura de la producción por ramas de actividad

Las reglas de contabilización de ciertos impuestos indirectos hace necesario introducir una nueva categoría empírica para estudiar la producción final de las ramas de actividad. En el SEC esta categoría es el *valor añadido bruto a precios de mercado* (VAB), resultado de deducir de la P_{bys}, valorada a precios de salida de fábrica, el CI. El PIB puede obtenerse sumando el VAB de las ramas de actividad, el impuesto sobre el valor añadido que grava los productos (IVA) y los impuestos* ligados a la importación netos de subvenciones (INLI):

$$PIB = VAB_i + IVA - INLI,$$

donde VAB_i representa el valor añadido bruto a precios de mercado de la rama de actividad *i-ésima*. Deduciendo de este agregado el CCF de la rama de actividad (CCF_i) se obtiene el *valor añadido neto a precios de mercado* ($VAN_i = VAB_i - CCF_i$), que pese a su mayor adecuación como medida de la producción final no se encuentra disponible en las series oficiales de la CNE. La clasificación básica de ésta divide a la economía nacional en 6 grandes ramas de actividad: "productos de la agricultura, silvicultura y

pesca"; "productos energéticos"; "productos industriales"; "construcción y obras de ingeniería civil"; "servicios destinados a la venta"; "servicios no destinados a la venta". Ha de tenerse en cuenta que la rama ficticia que representa la "producción imputada de servicios bancarios" registra un valor añadido *negativo*, contabilizado dentro de la rama de servicios destinados a la venta.

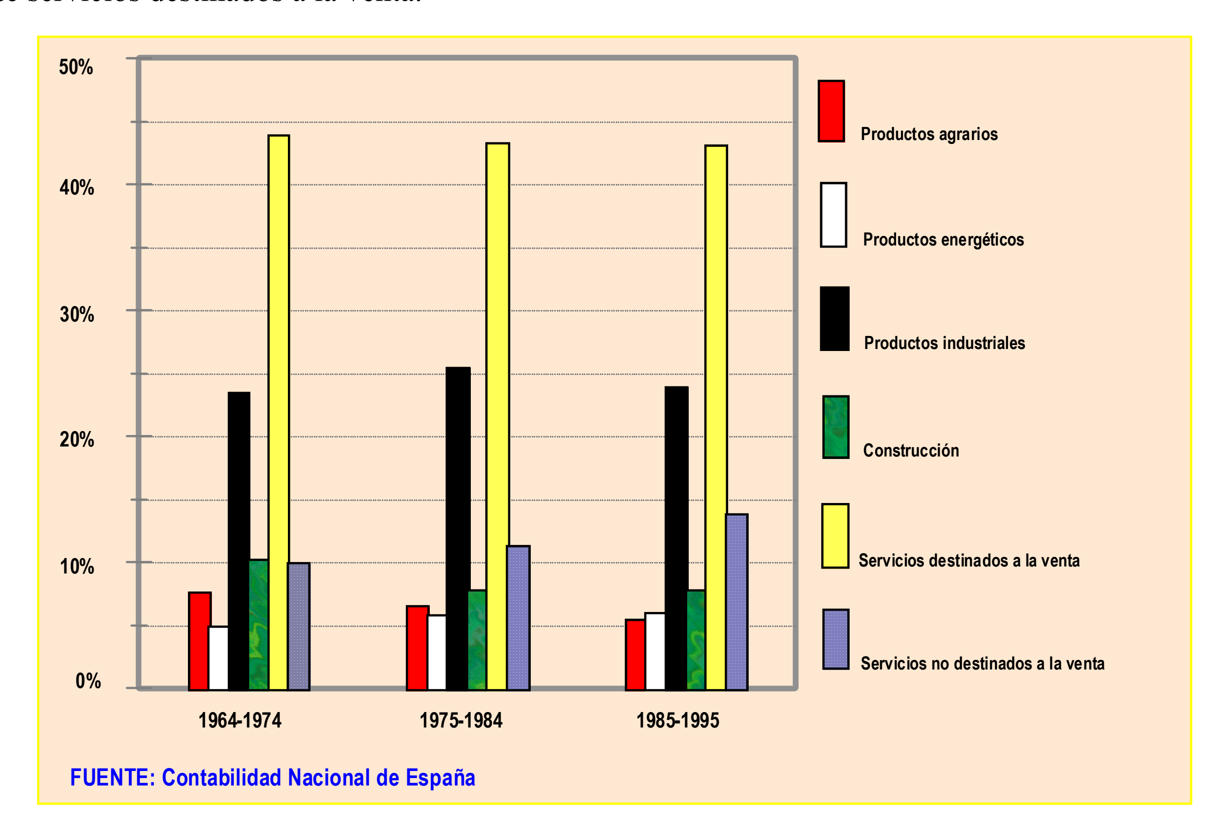


Figura 4.3: Valor añadido bruto por ramas de actividad en España (1964-1995)

La figura 4.3 representa esta desagregación por ramas de actividad como proporción del VAB para diversos años, y se ven muy claros los cambios en la estructura sectorial del VAB (aumento del sector servicios*, retroceso del sector primario). En efecto, la evolución de los promedios correspondientes a estos tres períodos muestra con claridad la caída tendencial del VAB de las ramas agrarias con respecto del VAB nacional (-2,1 puntos, al pasar de más de 7.6% en 1964-1974 a menos de 5.5% en 1985-1995). Por su parte, los servicios han incrementado su peso 3,1 puntos, al pasar de un 53.8% a un 56.9%; todo a cuenta de los servicios no destinados a la venta.

Como consecuencia, el VAB industrial en sentido amplio (incluyendo productos industriales, energéticos y construcción) ha retrocedido 1 punto porcentual (del 38.7% al 37.6%); retroceso que tiene su origen en la caída de la construcción, que ha perdido

2.5 puntos porcentuales respecto de 1964-1974. En realidad, el VAB industrial tradicional (sin construcción) ha tenido una evolución creciente (29.9% del VAB en 1985-1995 frente al 28.4% de 1964-1974); no obstante, debe tenerse en cuenta que se llegó a 31.2% en 1975-1984, circunstancia aparentemente anómala, dada la importancia del componente industrial de la crisis económica.

Es posible una descripción más matizada si nos fijamos en el crecimiento por ramas de actividad (Tabla 4.2).El declive del crecimiento del VAB de la Agricultura, silvicultura y pesca puede interpretarse como una tendencia de largo plazo con fluctuaciones coyunturales intensas, para un promedio de 0.7% en el período completo considerado. La tendencia subyacente puede identificarse fácilmente en la evolución de los promedios decenales: frente al crecimiento de 2.5% en 1965-1974 (realmente modesto frente al 6,3% de la economía nacional), la caída en 1975-1984 hasta el 1.5% (que sin embargo mantiene la importancia relativa del sector) es sólo el preludio de su hundimiento en 1985-1995 (1.5% negativo), en un contexto en que el VAB total crecía al 2.9%. Esta tendencia declinante se explica tanto por la ralentización del ritmo de crecimiento de la productividad como por la progresiva apertura al exterior de los mercados agrarios, que culmina con el negativo impacto del proceso de integración en la UE sobre la producción agrícola nacional, especialmente intenso desde 1990.

El crecimiento de los servicios destinados a la venta ha seguido una trayectoria similar a la de la economía, mientras que el de la producción de servicios no destinados a la venta ha tenido un comportamiento más bien anticíclico, sobre todo en el 1975-1984, cuando su tasa de variación anual (fundamentalmente, servicios de las AAPP) más que triplica la correspondiente al VAB nacional.

El crecimiento industrial ha conocido en 1965-1995 notables alteraciones. La rama de productos industriales es sin duda la de mayor dinamismo durante la fase de expansión, con una tasa media superior al 9%; pero a esta fase le sigue una aguda crisis industrial en 1975-1984, con una tasa inferior al 1%[97]. El componente industrial de la

[97] El nivel absoluto del VAB de la rama de productos industriales (en pesetas constantes de 1986) correspondiente al año 1979 no se alcanzará hasta el año 1985.

crisis se refuerza con el hundimiento de la construcción (-2.4% en 1975-1984)[98]. Únicamente la energía (cuya tasa media es un 4.4% en el período) compensa parcialmente el comportamiento de la industria española, que en su conjunto crece un 3.2% en 1975-1984, muy por encima de la economía nacional y sólo superada por los servicios no destinados a la venta. El ciclo expansivo 1985-1989 (crecimiento del VAB nacional en un 4.1%) tiene su origen precisamente en la expansión industrial generalizada, destacando el crecimiento de la construcción, y también el notable crecimiento de la producción de servicios no destinados a la venta en la 2ª mitad de los 80 (un comportamiento claramente pro-cíclico), sólo equiparable al de la 2ª mitad de los 70 en un contexto mucho más adverso.

Tabla 4.2: Crecimiento económico por ramas de actividad en España (1965-1995)

AÑOS	*Productos Agricultura, silvicultura y pesca*	*Productos energéticos*	*Productos Industriales*	*Construcción y obras de ingeniería civil*	*Servicios Destinados a la venta*	*Servicios no destinados a la venta*	*Valor añadido Bruto a precios de mercado*
1965-1969	***1.1%***	***8.8%***	***9.7%***	***9.4%***	***6.2%***	***2.8%***	***6.5%***
1970-1974	***3.9%***	***6.4%***	***9.1%***	***3.9%***	***5.3%***	***4.9%***	***6.0%***
1975-1979	***0.5%***	***4.5%***	***1.5%***	***-3.7%***	***1.7%***	***5.2%***	***1.6%***
1980-1984	***2.5%***	***2.0%***	***-0.5%***	***-1.1%***	***1.4%***	***3.7%***	***1.1%***
1985-1989	***0.5%***	***4.2%***	***4.2%***	***8.0%***	***3.7%***	***5.4%***	***4.1%***
1990-1995	***-3.2%***	***1.2%***	***1.4%***	***1.8%***	***2.4%***	***3.0%***	***1.8%***
1965-1974	***2.5%***	***7.6%***	***9.4%***	***6.7%***	***5.8%***	***3.9%***	***6.3%***
1975-1984	***1.5%***	***3.2%***	***0.5%***	***-2.4%***	***1.5%***	***4.5%***	***1.3%***
1985-1995	***-1.5%***	***2.6%***	***2.7%***	***4.6%***	***3.0%***	***4.1%***	***2.9%***
1965-1995	***0.7%***	***4.4%***	***4.1%***	***3.0%***	***3.4%***	***4.1%***	***3.5%***

FUENTE: Contabilidad Nacional de España

Finalmente, ha de insistirse en que este ciclo expansivo constituye más bien un hecho aislado dentro de la larga crisis económica que se inicia a mediados de los 70, explicable por factores coyunturales: (i) el empuje industrial tras una largo período de estancamiento; (ii) el impulso de la fase inicial del proceso de integración en la UE, que propició un fuerte crecimiento de la exportación de productos industriales, y (iii) el comportamiento de la "producción" de servicios colectivos, impulsada por la expansión

[98] El nivel absoluto del VAB de la rama de construcción (en pesetas constantes de 1986) correspondiente al año 1974 no se volverá a alcanzar hasta el año 1988. Como se refleja en la tabla 4.2, la caída es más intensa en el período 1975-1979, aunque el retroceso de la producción no tocará fondo hasta 1984, año en que el nivel absoluto del VAB de esta rama de actividad es equiparable al alcanzado en el año 1968.

del empleo en las AAPP. El carácter coyuntural del elevado crecimiento económico en 1985-1989 se ve mejor si se atiende a la trayectoria de la economía nacional en el período más reciente, 1990-1995, para el cual la tasa media de crecimiento se reduce a 1.8%. El retorno a esta senda de débil crecimiento no se explica sólo por el mal comportamiento del sector primario (-3.2%) sino que es extensible a toda las ramas de actividad (particularmente las industriales), si bien las de servicios presentan tasas de crecimiento superiores a la media nacional.

IV.2. La distribución de la renta (DR)

En este epígrafe se analizan las características fundamentales de la DR en España. Se divide en tres apartados, en el 1º de los cuales se definen las principales categorías empíricas consideradas; en el 2º se trata la distribución primaria de la renta desde los años 60, así como en la conexión entre los salarios y estructura de costes de producción; y en el tercero, la cuestión de la distribución territorial de la renta, como aproximación al problema de los desequilibrios regionales.

IV.2.1. Conceptos básicos

En el sentido de la CNE, la *distribución primaria del producto* se refiere a los destinos o empleos, directamente ligados al proceso de producción, que se hacen del conjunto de los recursos interiores finales de bienes y servicios. En términos de la economía nacional, la distribución primaria del producto constituye la respuesta a la pregunta siguiente: ¿cómo se emplean, desde el punto de vista del proceso productivo, los ingresos que resultan de la venta de los bienes y servicios que integran el PIB? Está claro que una parte se utiliza para pagar a los trabajadores asalariados empleados por las unidades productoras residentes, es decir, para la *remuneración de los asalariados* (RA). Pero RA no es el único destino; una parte de esos ingresos va a parar a las AAPP y al resto del mundo (instituciones comunitarias europeas), porque dichas administraciones recaudan impuestos indirectos denominados *impuestos ligados a la producción y a la importación* (ILPI) y otorgan *subvenciones de explotación y a la importación* (SUB, que equivalen a impuestos indirectos negativos) a las unidades productoras residentes. En definitiva, las AAPP reciben una parte de los ingresos en forma de *Impuestos ligados a la producción y a la importación netos de subvenciones* (INLPI = ILPI - SUB). Finalmente, queda otra parte, denominada *excedente bruto de*

explotación (EBE = ENE + CCF), que comprende: (i) el conjunto de las rentas netas de la propiedad y de la empresa, o *excedente neto de explotación* (ENE), y (ii) los fondos que han de destinarse a la reposición del capital fijo utilizado, o *consumo de capital fijo* (CCF). Por tanto, la distribución primaria del producto, en términos de la economía nacional, puede expresarse como sigue:

$$PIB = RA + EBE + INLPI = RA + (ENE + CCF) + (ILPI - SUB)$$

En el contexto de la CNE, RA comprende todos los pagos en dinero y en especie realizados por los empleadores como remuneración por el trabajo realizado por sus asalariados, que se desglosan en: (i) sueldos y salarios brutos, (ii) cotizaciones sociales reales a cargo de los empleadores, y (iii) cotizaciones sociales ficticias. La RA es una categoría que trata de medir los costes laborales en que incurren las unidades productoras que emplean asalariados, más que los ingresos efectivamente percibidos por estos últimos. A su vez, los sueldos y salarios se registran antes de la deducción de las cotizaciones sociales a cargo de los asalariados y los impuestos sobre salarios retenidos en origen (de ahí que se les denomine brutos). Las cotizaciones sociales *reales* a cargo de los empleadores comprenden los pagos que éstos realizan, en beneficio de sus asalariados, a las entidades aseguradoras (administración de la SS principalmente, pero también empresas de seguro), que cubren riesgos como enfermedad, maternidad, invalidez, vejez y supervivencia, desempleo, accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, así como los subsidios familiares. Las cotizaciones sociales *ficticias* son los desembolsos directos realizados por los empleadores en beneficio de sus asalariados, en relación a algunos de los riegos citados, fuera de los circuitos de cotización.

El EBE constituye un agregado económico que en términos del SEC corresponde al PIB_{pm} menos los ILPI percibidos por las AAPP y el resto del mundo (instituciones comunitarias europeas), y menos la RA pagada por los empleadores residentes. Es decir, son los ingresos efectivos obtenidos por los titulares de la propiedad y de la empresa en virtud de la realización del producto (una vez descontados los impuestos netos sobre las ventas y otras transacciones) y el CCF.

Una forma útil y sencilla de presentar las categorías empíricas consideradas en este apartado es la denominada *cuenta de explotación*, que registra las operaciones de distribución directamente ligadas al proceso de producción, y que puede elaborarse

tanto para la economía nacional como para su división regional, así como para las diferentes ramas de actividad. Como ilustración, la tabla 4.3 representa la de 1986. En ella figuran como recursos el PIB_{pm} y las subvenciones de explotación y a la importación, y se registran como empleos la RA y los ILPI. La cuenta tiene como saldo el EBE, que se descompone a su vez en CCF y ENE. A partir de ahí es posible deducir la distribución primaria del producto en el contexto de la economía nacional en el año de referencia. En efecto, en términos de la proporción con respecto del PIB, la RA representaba el 45.8%; los IINS, el 8.7%; y el EBE, el 45.5% restante. Por su parte, el ENE representaba el 33.6% del PIB, lo cual se deriva del hecho de que el CCF representaba, a su vez, el 26.2% del EBE.

Tabla 4.3: Cuenta de explotación (C.2) de la economía española. Año 1986.
(Millones de pesetas)

RECURSOS		**EMPLEOS**	
PIB a precios de mercado	**32.323.992**	**14.795.934**	**RA (interior)**
		14.794.494	**(A) De asalariados residentes**
		1.440	**(B) De asal. no residentes**
Subvenciones de explotación y a la importación	**672.716**	**3.490.420**	**ILPI**
(A) De las AAPP	**634.818**	**3.401.281**	**(A) A las AAPP**
(B) Del resto del mundo	**37.898**	**89.139**	**(B) Al resto del mundo**
		14.710.354	**EBE de la economía**
		3.857.866	**CCF**
		10.852.488	**ENE de la economía**
TOTAL	**32.996.708**	**32.996.708**	**TOTAL**

Fuente: Contabilidad Nacional de España

IV.2.2. La distribución primaria de la renta

La distribución primaria de la renta, denominada a menudo distribución *funcional* o *factorial* de la renta, se refiere al reparto de los ingresos obtenidos como consecuencia de la venta de la producción entre los trabajadores asalariados, por una parte, y los titulares de la propiedad y de la empresa, por otra. Ha de destacarse que el uso de estos términos, al referirse convencionalmente a las funciones (en suma, a la contribución) de los factores* desde el punto de vista de la generación de rentas, distrae nuestra atención del hecho de que la distribución primaria de la renta es expresión directa del grado de

desigualdad económica existente, y ello con total independencia del juicio que nos merezca dicha desigualdad o de las causas que pudieran explicarla.

La distribución primaria de la renta del país divide a la población, en términos generales, en dos grandes grupos o clases*: los que viven del trabajo asalariado (la gran parte de la población) y los que viven de la propiedad y de la empresa (una minoría), y hace que el nivel de vida de los primeros sea muy inferior al de los segundos. Además, esta distribución desigual se repite año tras año, de manera que los titulares de la propiedad y la empresa van acumulando riqueza, con la consecuencia también evidente de que la desigualdad social en términos patrimoniales adquiere una escala cada vez mayor, sobre todo si se tiene en cuenta que los trabajadores asalariados han venido creciendo secularmente como proporción de la población activa, y que su capacidad para acumular riqueza o patrimonio es reducida[99].

Nuestro objetivo en este apartado es medir, por medio de un sencillo indicador, la evolución de la distribución primaria de la renta en España en el período más largo disponible en la CNE. Sin embargo, son necesarias algunas aclaraciones previas. En primer lugar, utilizaremos el PIN como agregado representativo de la renta (interior), que excluye el CCF, pues este último no es sino el coste global estimado por el uso productivo de capital fijo en el período anual. En segundo lugar, los agregados representativos de los ingresos obtenidos por asalariados y propietarios se registrarán antes del pago de todo tipo de impuestos (directos e indirectos) y cotizaciones sociales. Por tanto, los ingresos salariales se medirán por la RA (interior), y los ingresos de la propiedad y la empresa por el ENE más los ILPI netos de subvenciones. De esta forma, podemos utilizar como indicador de la distribución primaria el cociente (RA/PIN). Lo que significa que tratamos de medir la DR *antes* de los efectos adicionales que supone la redistribución estatal. La figura 4.4 representa la trayectoria de este indicador. Un

---

[99] Dos matizaciones son aquí necesarias. En primer lugar, que los titulares de la propiedad y la empresa no son, obviamente, todos iguales; lo que es más, una buena parte de ellos no tienen un nivel de vida superior al de los asalariados. Esto significa que la desigualdad social es más profunda de lo que indica la DR primaria y que, además, ésta va ampliándose conforme se asalariza el trabajo. En 2º lugar, no todos los asalariados son iguales desde el punto de vista del nivel de vida (ni de la posibilidad de acumular riqueza): en particular, los de elevados ingresos, que ocupan los puestos mejor remunerados (dirección y gestión de empresas, altos funcionarios) están más próximos a los propietarios que al resto de asalariados. Estas clases medias (pequeños propietarios y trabajadores independientes, asalariados de altos ingresos) han tendido a reducirse como proporción de la población, aunque ha aumentando respecto de los grandes propietarios (Cfr. Guerrero, 1989 y la entrada Estructura de clases en España*, en el Glosario de términos de este libro).

análisis estadístico elemental de los datos en que se basa la trayectoria del indicador representado en esta figura (línea quebrada) muestra con claridad que no existe una tendencia significativa de la distribución primaria de la renta. De esto se infiere que la participación de las rentas salariales en la renta interior española en el período 1965-1995, considerado en su conjunto, puede describirse bien en función del promedio del indicador, del orden de 54.4% (línea horizontal), y de su dispersión en torno al promedio, dentro de un intervalo aproximado de 5.5 puntos porcentuales. Es sin embargo posible identificar dos fases diferenciadas en esta trayectoria: (1) Una 1ª, de crecimiento sostenido de la participación de estas rentas (1965-1978, que se corresponde, con una retardo aproximado de dos años, con la evolución general de la economía, fuertemente expansiva hasta 1974), en la que el indicador pasa de 49.6% a 60.3% en 1976, período en el que se concentra todo el crecimiento, manteniéndose aproximadamente al mismo nivel hasta el año 1979, que constituye el punto de inflexión de la serie. (2) Una 2ª fase, de claro retroceso (1979-1995) dentro de un contexto general de crisis económica en España. En esta fase el indicador pasa de 60.3% a 52.5%, si bien entre 1981 y 1986 se reduce de forma drástica desde 58% hasta 52%. A partir de 1987 las oscilaciones se amortiguan y, aunque las rentas salariales crecen hasta el 55.7% en 1993, rápidamente vuelven a caer hasta el entorno del 52%.

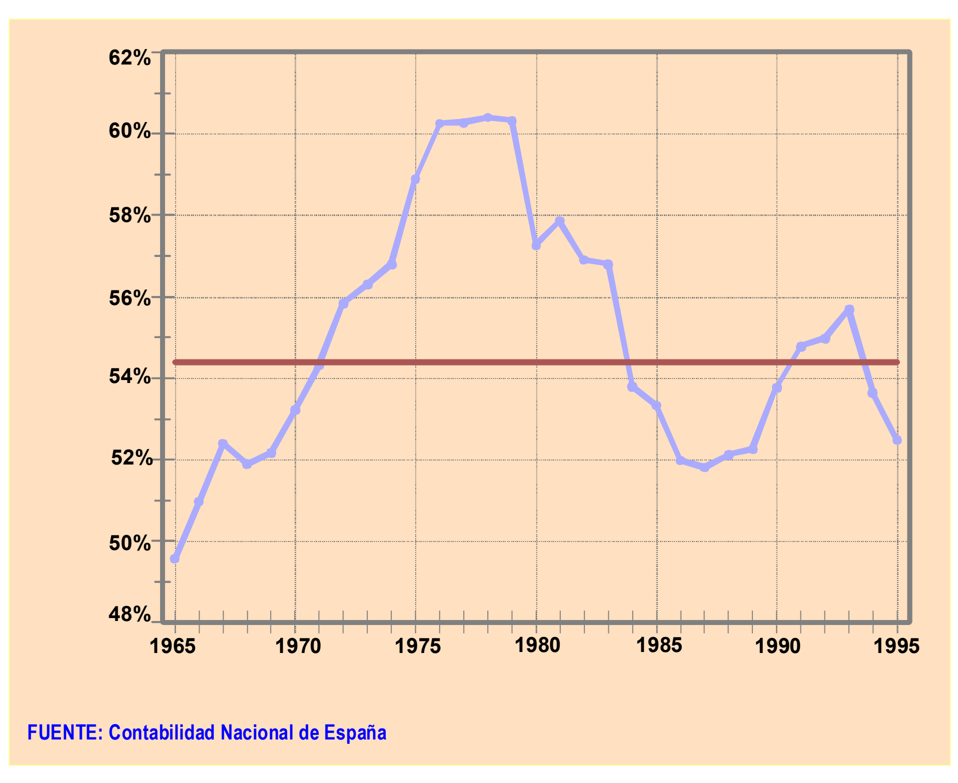


Figura 4.4: Distribución primaria de la renta en España (1965-1995)

La trayectoria del indicador de la figura 4.4, además de servir como índice general de la evolución de la desigualdad económica, es de interés en otro sentido: el crecimiento de la participación de RA en la renta se ha presentado frecuentemente como un obstáculo para el crecimiento económico y como un factor importante de la crisis económica que se desencadena en la segunda mitad de los 70. Este argumento descansa en la idea de que el crecimiento de la RA (como componente de los costes de producción) ha tenido el efecto de drenar los beneficios y, como consecuencia, ralentizar el proceso de inversión y acumulación de capital. Ciertamente, la RA no sólo constituye la fuente primordial de ingresos de los asalariados y sus familias, sino también un elemento importante dentro de la estructura de costes de las unidades productoras. En general, dicha estructura de costes de producción puede describirse como:

$$P = C_U + B_U = [CF + C_I + C_L] + B_U$$

donde P representa el precio del producto; C_U representa el coste total por unidad de producto (coste unitario) en que incurre la unidad productora; C_F el coste unitario derivado del empleo de capital fijo (coste fijo unitario); C_I el coste unitario en *insumos* intermedios (coste intermedio unitario); C_L el coste laboral unitario y, finalmente, B_U representa el beneficio por unidad de producto (beneficio unitario). Aunque las dificultades para elaborar indicadores adecuados de todas estas categorías son extraordinarias, hemos construido un índice, sobre la base de la información disponible en la CNE, para ilustrar la evolución de la estructura de costes en España de las unidades productoras privadas empleadoras de asalariados en el período 1965-1995, que se representa en la figura 4.5.

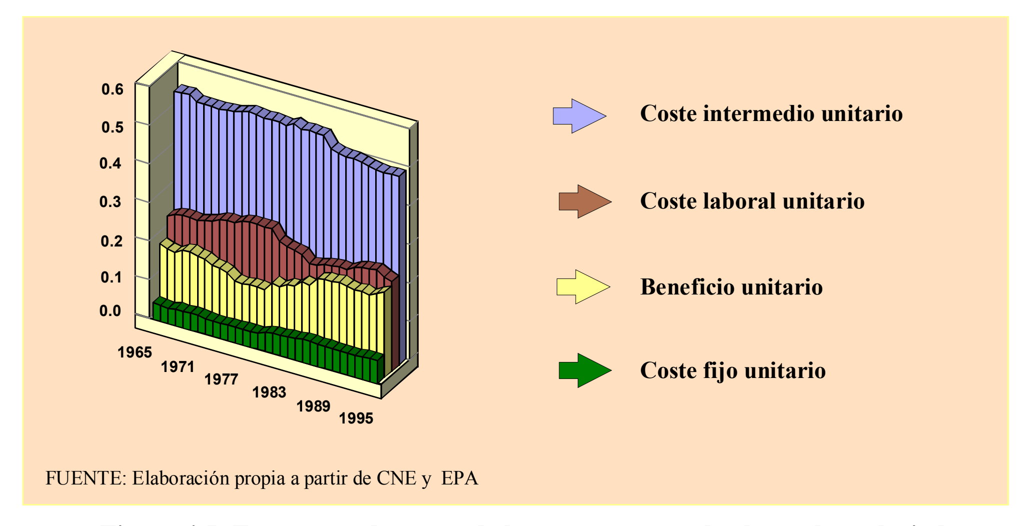


Figura 4.5: Estructura de costes de las empresas empleadoras de asalariados residentes en España (1965-1995)

Como se observa en ella, en los costes de las empresas privadas con asalariados destaca el C_I, que se ha mantenido relativamente estable durante 1965-1985, en torno a 0.54 pesetas por peseta producida, aunque ha descendido en 1986-1995 hasta 0.49 pesetas, coincidiendo con la adhesión a la UE. Por otra parte, C_F muestra una tendencia claramente creciente, pasando de algo más de 0.04 pesetas en 1965 a algo menos de 0.06 pesetas en 1995.

Tres son los comentarios oportunos aquí. En primer lugar, los costes no laborales (*insumos* intermedios y CCF) suponen en el período entre 0.60 y 0.54 pesetas por peseta producida en la empresas españolas empleadoras de asalariados; esto significa que, en contra de lo que a menudo se piensa, los costes no laborales tiene una importancia mucho mayor que la de los costes laborales en la formación de los precios, pues estos últimos están comprendidos entre 0.28 y 0.22 pesetas por peseta producida. En segundo lugar, el mecanismo más importante para conseguir altos niveles relativos de beneficios unitarios (un indicador de la capacidad competitiva de las empresas y de las economías nacionales) es precisamente contar con costes no laborales unitarios relativamente reducidos, por la sencilla razón de que esto último supone la existencia de un aparato productivo más eficiente; es decir, cuanto más avanzados tecnológicamente sean los procesos de producción, menores serán los costes no laborales por unidad de producto y mayores serán los beneficios unitarios. En tercer lugar, hay que subrayar que los costes no laborales por unidad de producto han ido descendiendo, especialmente desde 1986, aunque dentro de una senda cíclica, circunstancia que ha tenido fuertes repercusiones sobre la competitividad de la economía española. En suma, la relación fundamental que nos revela la figura 4.5 es que la tendencia descendente (a largo plazo) de los costes no laborales unitarios está en la raíz del aumento tendencial de los beneficios unitarios en España, que han pasado de 0.18 a 0.22 pesetas por peseta producida entre 1965 y 1995. Por contra, los costes laborales por unidad de producto no presentan una tendencia clara a largo plazo, oscilando en torno a 0.25 pesetas por peseta producida. Es un hecho estilizado que las oscilaciones de beneficios y costes laborales unitarios presentan direcciones contrarias --anticíclica los primeros y procíclica los segundos--; no obstante, la tendencia a largo plazo del cociente beneficios-salarios ha sido claramente creciente.

Pero de esto último no se deriva necesariamente una relación de causa-efecto entre la evolución de beneficios y costes laborales unitarios, aunque ha sido tradicional imputar

la evolución negativa de los beneficios en España al crecimiento de los costes laborales (hipótesis del *drenaje* de beneficios o *Profit squeeze**). Sin embargo, los datos sólo permiten identificar una relación inversa, no el orden de causalidad en esa relación. Además, la hipótesis del drenaje de beneficios se basa la controvertida idea de que salarios y costes laborales son variables *exógenas*. En este sentido, existen programas de investigación que parten de la idea de que tanto los costes laborales como los beneficios por unidad de producto son variables *endógenas*, lo cual es consecuente con los datos disponibles. No obstante, esto no significa que, eventualmente, el aumento de los costes laborales unitarios no pueda forzar la reducción de los beneficios unitarios, sino que beneficios y costes laborales son gobernados conjuntamente por factores que operan en el interior del sistema económico.

IV.2.3 La distribución territorial de la renta

Una de las preocupaciones preferentes de una importante tradición en la investigación económica, la denominada Economía del Desarrollo*, ha sido el análisis de la DR y la riqueza en el espacio o territorio, análisis que parte de la rotunda constatación de que la renta y la riqueza se distribuyen de forma muy desigual no sólo entre individuos y familias dentro de un mismo país, sino entre las distintas naciones y aún entre las diferentes regiones dentro de cada nación. En particular, dentro de esta tradición intelectual, la *teoría de la dependencia** supuso el impulso extraordinario de una tesis clásica; a saber, que subdesarrollo* y desarrollo, lejos de constituir etapas o fases de la evolución económica de las naciones, eran dos resultados derivados de un mismo y único proceso histórico: la internacionalización o mundialización* del capitalismo. Nuestro objetivo en este apartado es proporcionar una descripción sintética de la distribución territorial de la renta en España, para lo cual utilizaremos como indicador básico la renta por habitante. A tal fin hemos elaborado la tabla 4.4, que constituye una primera aproximación. En ella se ofrece la renta por habitante de cada región como proporción de la renta por habitante del territorio nacional, para años seleccionados del período 1980-1995. Para medir la renta por habitante hemos utilizado el VAB por habitante (en pesetas constantes de 1986), obtenido a partir de la serie homogénea de PIB por habitante, disponible en la Contabilidad Regional* de España.

Es destacable que este indicador, pese a sus limitaciones, suministre una imagen clara de la asimetría en la distribución territorial existente en España. En efecto, de

acuerdo con este indicador la economía nacional puede dividirse en tres unidades territoriales relativamente homogéneas, que se distinguen de forma nítida en función de las diferencias de la renta regional por habitante con respecto de la renta nacional por habitante:

Tabla 4.4: Distribución territorial de la renta por habitante en España (1980-1995)
(Proporción sobre la renta por habitante nacional)

	1980	1985	1990	1995
Andalucía	76.9%	75.8%	76.3%	74.5%
Castilla y León	93.0%	94.1%	90.2%	91.0%
Castilla-La Mancha	84.0%	81.9%	90.8%	85.2%
Extremadura	59.5%	65.4%	67.0%	66.9%
Galicia	83.9%	83.4%	78.4%	80.7%
Ceuta y Melilla	88.0%	93.2%	92.2%	87.5%
TOTAL	**80.7%**	**80.5%**	**80.1%**	**79.1%**
Aragón	104.0%	108.1%	111.1%	111.3%
Asturias (Principado de)	93.1%	96.7%	90.4%	91.4%
Canarias	103.5%	96.0%	97.9%	99.6%
Cantabria	102.2%	100.9%	99.1%	96.8%
Comunidad Valenciana	101.7%	103.0%	99.6%	98.8%
Murcia (Región de)	103.0%	97.2%	97.1%	90.3%
TOTAL	**101.3%**	**101.1%**	**99.4%**	**98.6%**
Baleares	112.0%	127.6%	124.5%	126.6%
Cataluña	119.8%	118.2%	120.1%	124.5%
Madrid (Comunidad de)	111.2%	114.8%	117.8%	117.2%
Navarra (Comunidad Foral)	127.3%	122.4%	125.1%	117.1%
País Vasco	131.2%	128.5%	123.7%	124.3%
Rioja (La)	131.7%	142.9%	143.0%	155.5%
TOTAL	**118.8%**	**119.6%**	**120.6%**	**122.4%**

Fuente: Contabilidad Regional de España.

(1) La formada por las *regiones de renta baja* (Andalucía, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Extremadura, Galicia y Ceuta y Melilla), cuya renta por habitante representa en 1980-1995 un 79.9% de la media nacional. Globalmente considerada, contaba en 1995 con más de 15.2 millones de residentes, el 38.8% de la población (aproximadamente 39.2 millones de habitantes, como *población de derecho* a 1 de julio).

(2) La formada por las *regiones de renta media* (Aragón, Asturias, Canarias, Cantabria, Comunidad Valenciana y Murcia), cuya renta por habitante suponía un 100.5% de la media nacional. En ella residían en 1995 unos 9.3 millones de habitantes, el 23.8% de la población nacional.

(3) La unidad territorial formada por las *regiones de renta alta* (Baleares, Cataluña, Madrid, Navarra, País Vasco y La Rioja), con casi 14.7 millones de habitantes, un 37.4% de la población.

Desde un punto de vista dinámico, las tres se han ido distanciando: mientras las regiones más pobres han perdido 1.6 puntos porcentuales con respecto a la media nacional, las ricas la han incrementado en 3.6 puntos, mientras que las intermedias también han perdido 2.7 puntos porcentuales, acentuándose además la dispersión interna de su unidad territorial (como se desprende de la tabla 4.4, mientras Aragón se iba aproximando a las regiones de renta alta, Asturias y Murcia se acercaban paulatinamente a las de renta baja).

La conclusión obvia es que se constata un paulatino proceso de *divergencia* entre las regiones españolas, con aumento de la *polarización* de la distribución territorial de la renta por habitante a lo largo de todo el período. Como dato complementario, puede comprobarse que las diferencias entre los extremos no han disminuido: la renta por habitante de La Rioja era aproximadamente 2.2 veces la de Extremadura en 1980; pero en 1995 la diferencia era todavía mayor (2.3). No obstante, se puede matizar en primer lugar que parte del retroceso de las regiones pobres y medias se explica por el aumento de población en estos territorios --el crecimiento de la población en Canarias (14.3%), Murcia (13.6%), Andalucía (10.9%) y Valencia (7.4%) ha sido muy superior a la media nacional (4.3%)--. En segundo lugar, algunas regiones han retrocedido a pesar de la reducción absoluta de su población --País Vasco (-3.1%) entre las regiones de renta alta, y Asturias (-4.9%), Galicia (-2.9%) y Castilla y León (-2.6%), entre las de renta media-baja--. Finalmente, algunas regiones han mejorado su posición en cuanto a la renta por habitante al tiempo que aumentaban fuertemente su población --Baleares (11.2%) y Madrid (7.1%), ambas ricas[100]--. Por último, es preciso señalar que la evolución descrita no significa desde luego que haya tenido lugar en este período un retroceso absoluto de la renta por habitante. Por el contrario, ésta ha crecido a un promedio anual de 2.1% y lo

[100] Esta evolución pone en evidencia un cambio drástico en la dinámica de la distribución territorial de la renta con respecto de la fase expansiva correspondiente al período 1955-1974. En efecto, de acuerdo con Biescas (1980) en esta larga fase de expansión económica hubo un proceso de convergencia entre las regiones españolas en términos de la renta por habitante, asociado a fuertes movimientos migratorios desde las regiones de renta baja a las regiones de renta alta. La evidencia empírica suministrada para el período de crisis económica sugiere, por el contrario, un proceso de divergencia en términos de la renta por habitante de las regiones españolas, asociado en general a un crecimiento relativamente elevado de la población residente en las regiones de renta media-baja.

ha hecho en todas las regiones entre 1981 y 1995, aunque el crecimiento no haya sido homogéneo: mientras en las regiones pobres y medias la renta por habitante crecía 2.0% y 1.9% anual respectivamente, las ricas veían crecer su renta por habitante un 2.3% anual, por encima de la media nacional.

Nótese, por último, que la senda de crecimiento de la renta por habitante presenta oscilaciones notables, similares en la división territorial propuesta, que vienen explicadas tanto por el ciclo económico (y por tanto, por el desigual ritmo de crecimiento de la renta) como por la intensidad del crecimiento de la población residente en cada uno de los territorios considerados.

IV.3. El proceso de acumulación* de capital

En el epígrafe 2º consideramos la producción y el crecimiento económico en España en una perspectiva de largo plazo. Quedó allí explícita la existencia de dos grandes fases en la evolución de la producción y el empleo en el período 1955-1995: expansión económica (1955-1974) y elevadas tasas de crecimiento y aumento sostenido del empleo; y después crisis económica y depresión relativa (1975-1995), o fuerte retroceso del crecimiento de la producción y drástica contracción de la ocupación[101]. En tal contexto, el objetivo de este epígrafe es profundizar en algunos aspectos centrales de la dinámica de la acumulación en el seno del capitalismo español en las últimas décadas. El procedimiento que seguiremos consistirá, como hasta ahora, en utilizar como herramienta básica la CNE para obtener indicadores relevantes de la acumulación de capital a escala nacional. El primer apartado de este mismo epígrafe se dedica a introducir las principales categorías contables en los dos siguientes, dedicados a su vez al análisis de la acumulación en España entre 1965 y 1995.

[101] Estos períodos largos de expansión y crisis han sido objeto de múltiples investigaciones económicas, especialmente en el siglo XX. Sin embargo, no existe en la actualidad una teoría económica de naturaleza dinámica capaz de explicar de forma satisfactoria tales Ondas largas*. Téngase en cuenta, en este sentido, que la teoría macroeconómica moderna (en sus diferentes vertientes dentro de la corriente ortodoxa del análisis económico) es esencialmente estática, de tal suerte que los elementos de teoría dinámica, desarrollados fundamentalmente en la segunda mitad de siglo XX, no han sido adecuadamente integrados en el cuerpo principal de la macroeconomía, como ha mostrado Weeks (1989). Por otra parte, fuera de la doctrina económica ortodoxa los desarrollos teóricos no son tampoco enteramente satisfactorios, como ilustra el reciente y polémico trabajo de Brenner (1998). Bajo tales circunstancias, la pretensión de ofrecer una explicación incontestable de los ciclos largos de expansión y crisis económicas en España constituye una tarea fabulosa y controvertida.

IV.3.1 Conceptos básicos

Una de las categorías teóricas centrales en estos análisis es la *tasa de rentabilidad**, o proporción del volumen de beneficios obtenido sobre el volumen de capital invertido. Es importante porque esta tasa regula la inversión o formación de capital, que es el determinante básico del crecimiento[102]. Lamentablemente, los sistemas de CN no han sido capaces en el pasado de dar adecuado soporte empírico a esta categoría, debido fundamentalmente a las serias dificultades que entraña la estimación del *stock* de capital fijo de la economía. En el caso de la CNE sólo el cambio a la nueva base 1995, todavía no operativa, permitirá suplir esta importante carencia. Como consecuencia, nos limitaremos a analizar los aspectos del proceso de acumulación de capital en España que no requieran necesariamente de estimaciones de la tasa de rentabilidad. En este sentido, la categoría más importante es la *formación bruta de capital*(FBC), que, según el SEC, tiene dos componentes: (i) la *formación bruta de capital fijo* (FBCF), y (ii) la *variación de existencias*. El primero representa el valor de los bienes duraderos (exceptuando los que, por convenio, se consideran de pequeño valor) adquiridos por las unidades de producción residentes con el fin de utilizarlos durante más de un año en sus procesos de producción. La variación de existencias, por su parte, representa la diferencia entre las entradas y salidas de existencias durante el año. La FBCF comprende fundamentalmente los bienes nuevos destinados a utilizarse, durante un período superior al año, por las unidades de producción, así como los bienes y servicios incorporados a los bienes de capital fijo existentes. Las existencias comprenden todos los bienes materiales (materias primas, productos semielaborados, trabajos en curso, productos terminados) que no forman parte del capital fijo y que, en un momento dado, se encuentran en poder de las unidades residentes.

Desde un punto de vista contable, aunque las operaciones de inversión en activos* no financieros* son efectuadas fundamentalmente por las empresas y otras unidades de producción residentes, es esencial describir la forma en que son financiadas tales operaciones de inversión, que conjuntamente constituyen la FBC. En particular, uno de los objetivos centrales dentro de la estrategia contable del SEC es describir el conjunto

[102] Piénsese, en este sentido, que el tipo de interés no es más que una forma específica de la tasa de rentabilidad. Normalmente, la viabilidad de las inversiones (especialmente aquéllas que suponen cambios en cuanto a las técnicas de producción, y no meramente ampliación del aparato productivo) está supeditada ampliamente al objetivo de obtener un cierta tasa (mínima) de rentabilidad, por encima del tipo de interés al que los bancos toman prestado el dinero (cfr. Shaikh, 1990).

de los flujos que canalizan la renta disponible hacia el ahorro, primero, y la inversión, después. Estos flujos pueden ser descritos, para la economía del país considerada en su conjunto, mediante 3 cuentas económicas: "la cuenta de renta", "la cuenta de utilización de la renta" y la "cuenta de capital".

Tabla 4.5: Cuentas de renta (C.3), utilización de la renta (C.4) y capital (C.5) de la economía española. Año 1986. (Millones de pesetas)

RECURSOS			EMPLEOS
C.3 **Excedente bruto de explotación**	**14.710.354**	**702.413**	**C.3** **Rentas de la propiedad y de la empresa pagadas al resto del mundo**
RA (nacional) **(A) Por empleadores residentes** **(B) Por empleadores no residentes**	**14.832.817** **14.794.494** **38.323**	**119.223**	**Transferencias corrientes sin contrapartida pagadas al resto del mundo**
Operaciones de seguro de accidentes Con el resto del mundo	**11.390**	**6.028**	**Operaciones de seguro de accidentes con el resto del mundo**
Transferencias corrientes sin contra-partida procedentes del RM	**297.491**	**634.818**	**Subvenciones de explotación y a la importación**
Impuestos ligados a la producción y a la importación	**3.401.281**	**32.159.983**	**Renta nacional bruta disponible**
Rentas de la propiedad y de la empresa procedentes del RM	**369.132**	**3.857.866**	**Consumo de capital fijo**
		28.302.117	**Renta nacional neta disponible**
TOTAL	**33.622.465**	**33.622.465**	**TOTAL**
C.4 **Renta Nacional bruta disponible**	**32.159.983**	**25.177.951**	**C.4** **Consumo final nacional**
		6.982.032	**Ahorro nacional bruto**
		3.857.866	**Consumo de capital fijo**
		3.124.166	**Ahorro nacional neto**
TOTAL	**32.159.983**	**32.159.983**	**TOTAL**
C.5 **Ahorro nacional bruto**	**6.982.03** **2**	**6.296.770**	**C.5** **Formación bruta de capital fijo**
Transferencias de capital procedentes del resto del mundo	**57.091**	**162.007**	**Variación de existencias**
			Transferencias de capital al RM
		512.230	**Capacidad (+) o necesidad (-) de financiación de la nación**
TOTAL	**7.039.023**	**7.039.023**	**TOTAL**

Fuente: Contabilidad Nacional de España

La tabla 4.5 recoge las operaciones registradas en las tres cuentas mencionadas, para España (1986), sobre la base de las estimaciones de la CNE. La cuenta de renta (C.3) registra las diversas operaciones de redistribución que permiten obtener la *renta nacional bruta disponible* (saldo de la cuenta) a partir de las rentas primarias correspondientes a los titulares de la propiedad y la empresa (EBE), los asalariados

(RA) y las AAPP (ILPI, subvenciones). La renta nacional bruta disponible, el saldo de esta cuenta, se obtiene a partir de las rentas primarias, como resultado de la consideración de dos flujos monetarios contrapuestos entre la economía nacional y el *resto del mundo*. El primer flujo (de entrada) significa la adición de las rentas de la propiedad y de la empresa, la RA, las subvenciones y otras transferencias corrientes *procedentes del resto del mundo*. El 2º flujo (de salida), significa la deducción de las rentas de la propiedad y de la empresa, la RA , los ILPI y otras transferencias corrientes *pagadas al resto del mundo*. Deduciendo de la renta nacional bruta disponible el CCF se obtiene el saldo neto de esta cuenta; a saber, la *renta nacional neta disponible.*

Por su parte, la cuenta de utilización de la renta (C.4) de la economía nacional representa cómo se reparte la renta nacional bruta disponible, que constituye el único recurso de esta cuenta en el contexto de la CNE, entre *consumo final nacional* y *ahorro nacional bruto*. El consumo final nacional, incluido entre los recursos de esta cuenta, representa el valor de los bienes y servicios utilizados para la satisfacción directa de las necesidades humanas, ya sean éstas individuales o colectivas, por las unidades residentes tanto en el territorio económico como en el resto del mundo. El ahorro nacional bruto constituye el saldo de esta cuenta, y representa por tanto la parte de la renta nacional bruta disponible que no ha sido absorbida por el consumo final. Deduciendo del ahorro nacional bruto el CCF se obtiene el saldo neto de esta cuenta; es decir, el *ahorro nacional neto*.

El segundo flujo (de salida) significa la deducción de las rentas de la propiedad y de la empresa, la RA, los ILPI y otras transferencias corrientes *pagadas al resto del mundo*. Deduciendo de la renta nacional bruta disponible el CCF se obtiene el saldo neto de esta cuenta; a saber, la *renta nacional neta disponible*. Por su parte, la cuenta de utilización de la renta (C.4) de la economía nacional representa cómo se reparte la renta nacional bruta disponible, que constituye el único recurso de esta cuenta en el contexto de la CNE, entre *consumo final nacional* y *ahorro nacional bruto*. El consumo final nacional, incluido entre los recursos de esta cuenta, representa el valor de los bienes y servicios utilizados para la satisfacción directa de las necesidades humanas, ya sean éstas individuales o colectivas, por las unidades residentes tanto en el territorio económico como en el resto del mundo. El ahorro nacional bruto constituye el saldo de esta cuenta, y representa por tanto la parte de la renta nacional bruta disponible que no

ha sido absorbida por el consumo final. Deduciendo del ahorro nacional bruto el CCF se obtiene el saldo neto de esta cuenta; es decir, el *ahorro nacional neto*.

Finalmente, la cuenta de capital (C.5) de la economía nacional registra el conjunto de operaciones ligadas a las inversiones en activos no financieros, que son objeto de la FBC, así como las *transferencias de capital*, que se consideran como operaciones de distribución de patrimonio. Entre los recursos de esta cuenta se incluyen, además del ahorro nacional bruto, las *transferencias de capital recibidas del resto del mundo*; figuran entre los empleos de esta cuenta los diferentes tipos de inversión (que comprenden tanto la FBCF como la variación de existencias), así como las *transferencias de capital* efectuadas *al resto del mundo*; finalmente, el saldo de esta cuenta es la denominada *capacidad (+) o necesidad (-) de financiación de la nación*.

El saldo de la cuenta de capital de la economía nacional, caso de ser positivo (capacidad de financiación), supone un *exceso de ahorro*, ya que los recursos de capital disponibles permiten financiar con exceso la formación de capital realizada tanto en el interior del territorio económico como en el resto del mundo. Por el contrario, si el saldo de esta cuenta es negativo (necesidad de financiación) estamos ante un *déficit de ahorro*, ya que en este caso los recursos de capital disponibles no permiten financiar en su totalidad la formación de capital realizada tanto en el interior del territorio económico como en el resto del mundo.

IV.3.2 Acumulación, ahorro e inversión

La acumulación de capital se presenta, ante todo, como el proceso de re-inversión o *capitalización* de una parte de la renta generada en el interior de la economía. Un análisis descriptivo del proceso puede realizarse estudiando las rentas de la propiedad y la empresa; específicamente, la mayor o menor intensidad con que estas rentas se destinan a la adquisición de activos no financieros. Un indicador relevante a tal objeto es la *tasa de inversión*, definida como la proporción de la FBCF sobre el ENE de la economía nacional, que se expresa en términos netos porque el CCF es un coste inherente a la utilización del capital fijo, y por lo tanto no forma parte en rigor de la renta interior (o nacional). Por otra parte, se utiliza el ENE, y no el PIN (o la RNN), debido a que la mayor parte de la FNC se financia con las rentas de la propiedad y de la empresa, y no con las rentas salariales. La figura 4.6 representa, a partir de datos no

homogéneos de la CNE (la serie 1965-1979, en base 1970; la serie 1980-1985, en base 1980; y finalmente, en base 1986 la serie 1986-1995) la evolución de la tasa de inversión en el período 1965-1995.

En su trayectoria destacan las agudas oscilaciones en el grado de capitalización de las rentas de la propiedad y la empresa: alcanza su máximo en 1974, año en que la FNCF supone más del 48.2% del ENE; contrariamente, en 1985 se alcanza el punto mínimo (19.2% aproximadamente), y todo ello para un promedio de algo menos de 31% en el período en su conjunto. Por otra parte, los niveles máximo y mínimo del indicador (separados por 29 puntos) constituyen los extremos de un período de fuerte desaceleración de la acumulación (1975-1984), al que sigue un período con altibajos que supone, primero, una recuperación rápida y sostenida de la tasa de inversión (1986-1990) y, después, un nuevo retroceso (1991-1995) hasta niveles inferiores a los de los 70. Esta circunstancia redunda en la tesis ya comentada de que la trayectoria de la acumulación de capital en España tiene un nítido punto de inflexión a mediados de los 70, cuando se inicia una espectacular caída del ritmo de capitalización del excedente, con fuertes repercusiones sobre la producción y el empleo[103].

Resulta de interés analizar la proporción de la necesidad (-) o capacidad (+) de financiación de la nación sobre el ENE, que hemos denominado *tasa de endeudamiento*, una medida de la capacidad de la economía (1965-95) para financiar la inversión (véase la parte inferior de la figura 4.6). Debe notarse, ante todo, que el signo de la tasa de endeudamiento ha sido negativo en la mayor parte de este período: sólo en 11 de los 31 años considerados la economía española ha contado con capacidad de financiación (en concreto, los años 1970-73, 1978-79, 1984-87 y 1995), siendo la tasa de endeudamiento media del -3.4%. Por tanto, es posible afirmar que, con determinadas excepciones, la inversión neta en activos fijos ha sido financiada, en parte, mediante ahorro proveniente del resto del mundo, circunstancia especialmente notoria en los años 1974-1976, en los

[103] Según los datos provisionales disponibles, en el año 1999 no se había alcanzado aún el nivel de la tasa de inversión medida en el año 1974, y ello a pesar del ciclo expansivo que se inicia en España en 1995, y que perdura hasta la actualidad. Algunos estudios empíricos, como Guerrero (1989), Albarracín (1991) o Román (1997), han corroborado la existencia de una elevada correlación entre la tasa de inversión y algunos indicadores de la tasa de rentabilidad de la economía española. La explicación sugerida consiste en imputar al comportamiento a largo plazo de la tasa de rentabilidad la trayectoria de la tasa de inversión, de forma que el hundimiento de esta última en el período 1975-1985, y su lenta recuperación desde entonces, se explica por una caída tendencial de la primera, apreciable al menos desde mediados de los sesenta.

que la necesidad (-) de financiación llega a suponer más del 10.4% del ENE, y en 1989-1992, con un endeudamiento del orden de 9.5%. En ambos casos se trata de puntos de inflexión en la serie estudiada, precedidos por la expansión de la tasa de inversión. Este comportamiento denota, por una parte, una deficiente propensión al ahorro por parte de los titulares de la propiedad y la empresa, ya que en las fases de acelerado crecimiento la inversión neta en activos fijos de las unidades de producción residentes no ha podido ser financiada adecuadamente con el ahorro nacional disponible. Pero, además, el cambio en el ciclo económico de mediados de los 70 ha venido acompañado de una aguda intensificación del endeudamiento nacional, lo que redunda en la idea de que *las limitaciones al crecimiento económico* sostenido en España desde entonces *tienen su raíz en una débil y declinante rentabilización de las inversiones* en activos fijos[104].

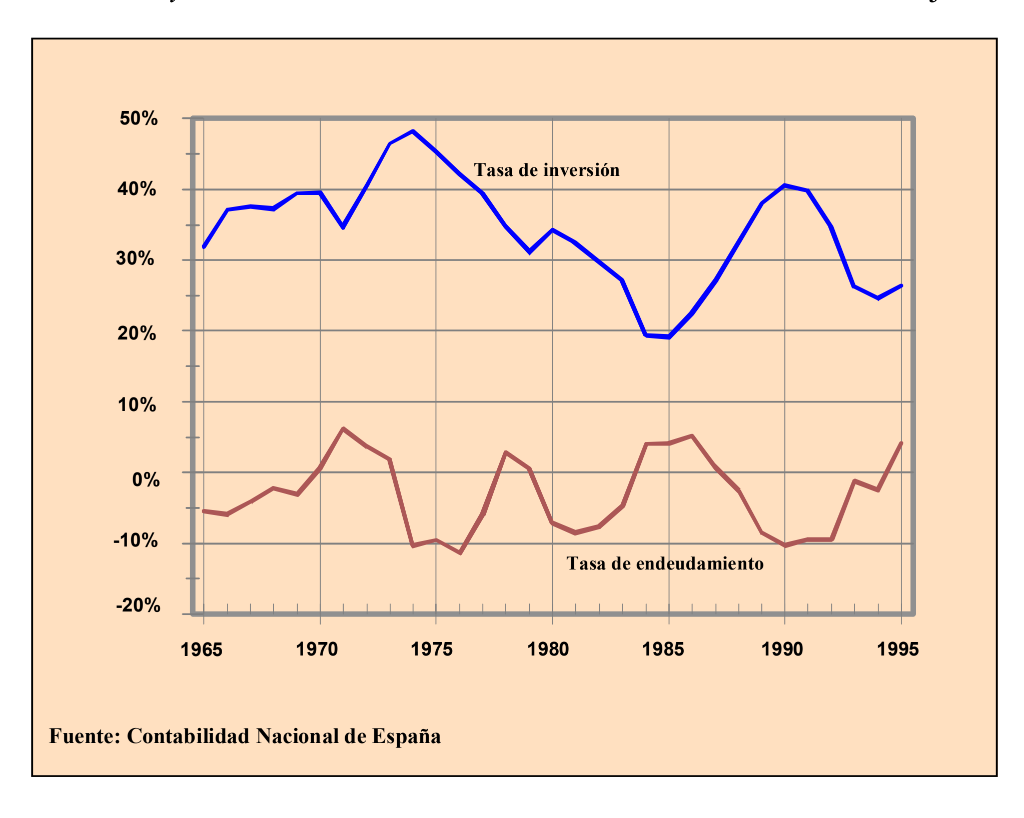


Figura 4.6: Tasa de inversión y de endeudamiento en España (1965-1995)

---

[104] El crecimiento económico del período 1965-1974 es el resultado lógico de una tasa de crecimiento del capital elevada; sin embargo, ésta se debe más bien al aumento operado en la tasa de inversión, en un contexto de atonía y, al menos desde los primeros 70, del descenso de la tasa de rentabilidad, lo que explica las fuertes tensiones inflacionistas del período. A partir de 1975, la tasa de rentabilidad intensificó su caída, arrastrando consigo a la tasa de inversión, lo que se tradujo en una drástica contracción del proceso de acumulación de capital y una re-estructuración en gran escala de la producción industrial nacional, con dramáticas repercusiones sobre el empleo y la lógica desaceleración de la inflación, contracción que no toca fondo hasta mediados de la década de los ochenta. La recuperación de la tasa de rentabilidad propiciará, a partir de 1986, un crecimiento no excesivamente inflacionista, aunque el aumento de la tasa de inversión se apoye fuertemente de nuevo en el ahorro externo, fenómeno alentado por una agresiva política de altos tipos de interés.

IV.3.3 Acumulación, inflación y desempleo

Una de las tesis fundamentales de la economía neoclásica, especialmente en la versión defendida por los nuevos* economistas clásicos, es la consideración de la inflación como fenómeno de naturaleza monetaria, al menos en la medida en que el mercado sea capaz de asignar de forma eficiente los recursos disponibles, garantizando por tanto el equilibrio económico real. En esta concepción dicotómica del sistema, los cambios en el nivel de precios son fundamentalmente la consecuencia de desplazamientos de la oferta monetaria, una variable concebida como exógena y manipulable por la autoridad monetaria, responsable en último término del devenir de los precios de una economía de mercado.

La figura 4.7 representa la evolución de la tasa de inflación nacional (línea de trazo continuo), medida por el deflactor del PIB, sobre la base de la serie homogénea elaborada por el INE para la CNE. Puede apreciarse con claridad en el diagrama la existencia de una trayectoria nítida de la tasa de inflación española a lo largo del período considerado: un crecimiento sostenido en los 70, que da paso a una reducción paulatina en los 80 y 1ª mitad de los 90, como se refleja en la línea de trazo discontinuo de la figura 4.7, todo ello en el contexto de un elevado promedio para todo el período considerado, superior al 10.2%.

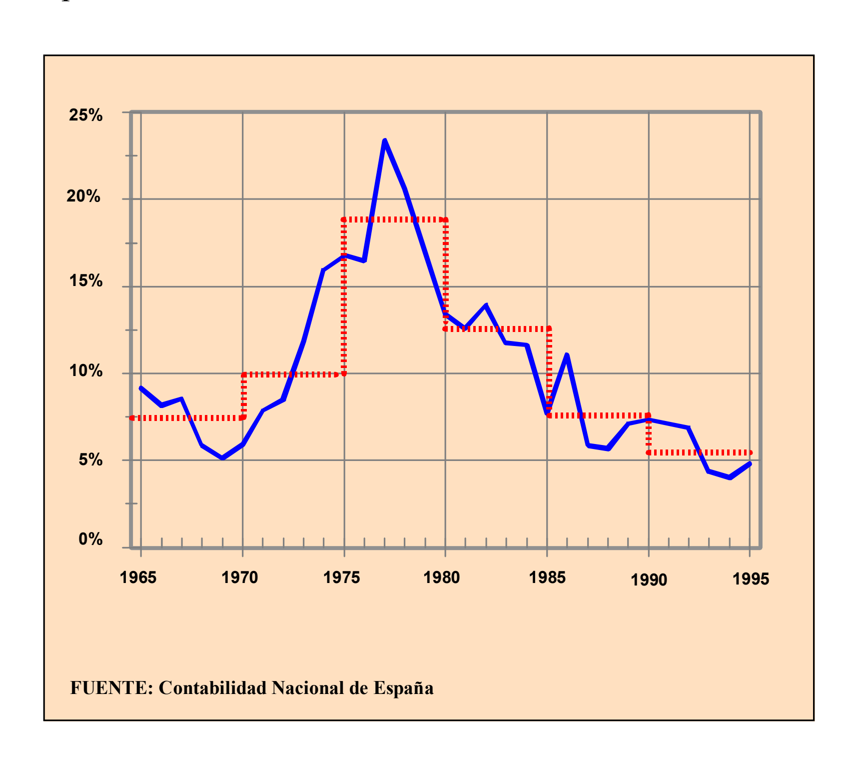


Figura 4.7: Inflación en España (1965-1995)

En efecto, frente al punto de partida de una tasa de inflación media de 7.4% en 1965-1969, los 70 suponen una aceleración del crecimiento de los precios que conduce hasta un 10% (1970-74) y desemboca en el 18.8% de 1975-79. Este último quinquenio comprende la tasa de inflación anual más alta del período completo analizado, el crítico 23.4% de 1977, punto de inflexión de la serie, el mismo año en que se firman los Pactos de la Moncloa*, cuyo objetivo económico prioritario será la desaceleración del vertiginoso proceso inflacionario. Los 80, por el contrario, constituyen un período de progresiva desaceleración de la inflación, aunque con altibajos. La primera mitad (1980-84) arroja una tasa media de 12.7%, todavía en la situación de intenso estancamiento económico que se inicia en 1975; en la 2ª mitad (1985-1989) se registra una tasa media del 7.5%, equivalente a la del quinquenio de partida (1965-1969), en un contexto de recuperación económica. Por su parte, la 1ª mitad de los 90 supone el reforzamiento de esta tendencia desaceleradora, pues la tasa de inflación en 1990-95 desciende al 5.7%, si bien en un nuevo ciclo recesivo[105].

Finalmente, cabe señalar que, aunque la política monetaria diseñada en buena parte de los 70 fuera realmente errónea en el sentido indicado por la corriente monetarista (una incorrecta percepción, en suma, de los requerimientos de liquidez en una economía con pleno empleo), es difícil disociar el largo proceso de desaceleración de la inflación del estancamiento de la producción y la destrucción *masiva* de empleo[106]. Para ilustrar esto la figura 4.8 representa la evolución del volumen absoluto de desempleo (eje izquierdo, en miles de personas) y de la tasa de desempleo (eje derecho, en %) en el

---

[105] La desaceleración de la inflación supone, a todo lo largo de los 90, un objetivo prioritario de los sucesivos gobiernos españoles. La política económica va a tener como referente directo el ambicioso proyecto de unión económica y monetaria, entre cuyas exigencias fundamentales estaba, precisamente, la convergencia en torno a las tasas de inflación de los países que forman el núcleo duro de la UE; a saber, Alemania, Países Bajos y Francia (véase Montes, 1993).

[106] La escuela keynesiana, en sus diferentes vertientes, siempre estuvo dispuesta a aceptar algún tipo de compromiso entre la tasa de inflación y la tasa de desempleo, o curva de Phillips*. El argumento más sencillo es el siguiente: en una economía en expansión, la proximidad a la situación de pleno empleo se traduce en una presión creciente sobre el mercado de trabajo y, consecuentemente, en la aceleración del crecimiento de los salarios nominales (aumento de la inflación salarial), lo que se traduce, al menos parcialmente, en crecimiento de la tasa de inflación; contrariamente, en una economía en recesión el aumento del desempleo (involuntario) fuerza la moderación salarial y, subsecuentemente, la desaceleración de la inflación. El problema para este tipo de planteamiento, como mostraron oportunamente los representantes más insignes del monetarismo, es que situaciones sostenidas durante largos períodos que impliquen simultáneamente incremento (y elevados niveles) de las tasas de desempleo e inflación (fenómeno conocido habitualmente como estanflación) son abiertamente incompatibles con los pronósticos de los modelos keynesianos del tipo curva de Phillips (véase Díaz Calleja y Osuna, 2000).

período 1965-1995. Como se observa, entre 1977 y 1985 tiene lugar, según la EPA, un crecimiento acelerado de la tasa de desempleo (línea continua), que pasa del 5.2% de la población activa al 21.6%, lo que se traduce en un aumento del volumen absoluto de desempleo (representado por las barras verticales en el diagrama) de aproximadamente 2,6 millones de personas. Esta dramática evolución del mercado de trabajo se verá acompañada por una drástica reducción de la inflación, que con cota máxima de 23.4% en 1977 baja a la tercera parte (7.7%) en 1985.

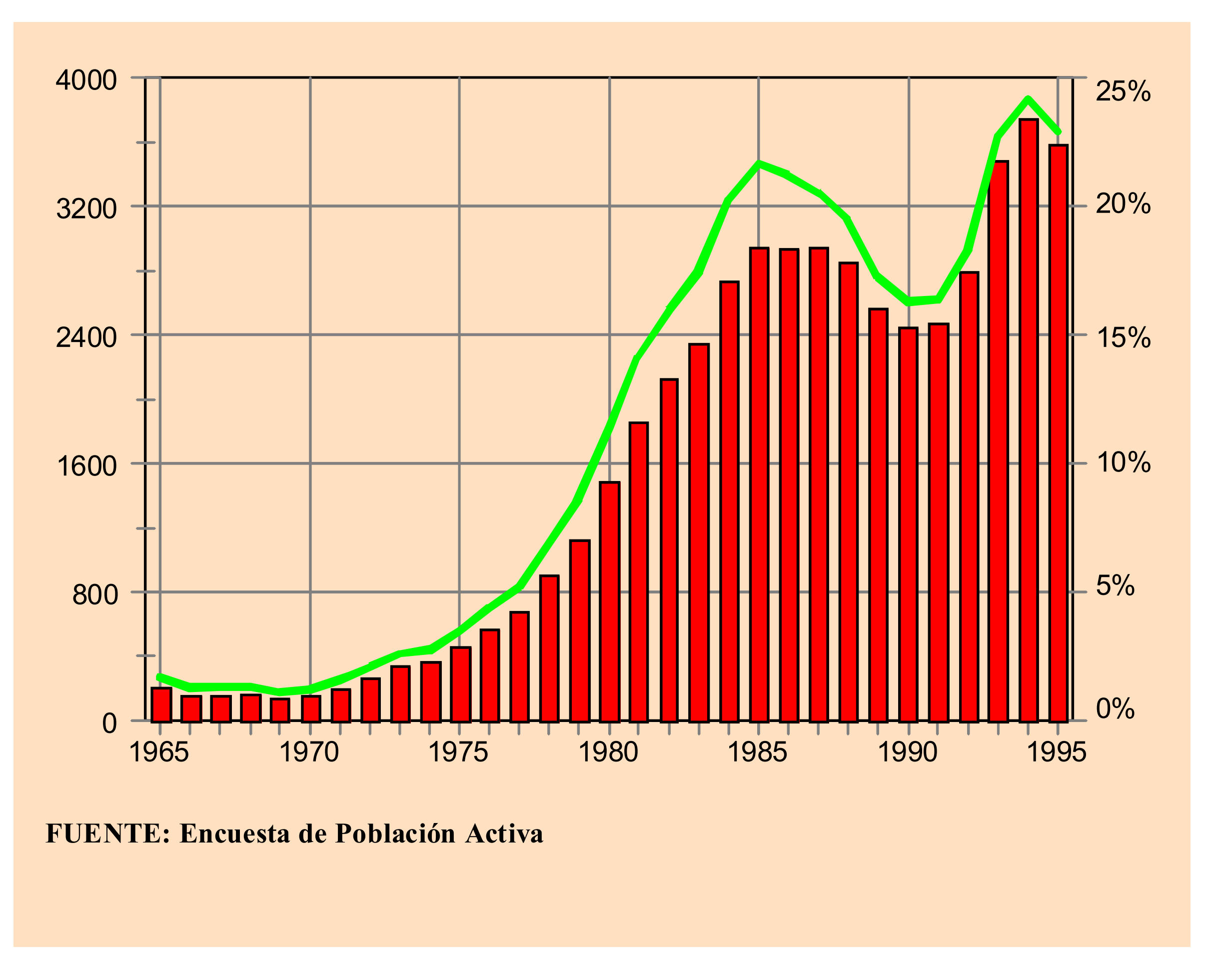


Figura 4.8: Desempleo en España (1965-1995)

Ahora bien, aunque la evolución comparada de las tasas de desempleo e inflación en el período 1977-1985 parece ajustarse al tipo de fenómeno descrito por la tradición keynesiana --el célebre *trade off*--, no es menos cierto que entre 1972 y 1977 se produce una aceleración sin precedentes de la tasa de inflación, al pasar de 8.5% a 23.4%, en un período en que irrumpe con fuerza una crisis económica de largo alcance que se traduce

en un aumento simultáneo de las tasas de paro e inflación (estanflación*), cosa que se compadece mal con la doctrina basada en la *curva de Phillips*[107].

Lógicamente, la cadencia descrita de los acontecimientos permite interpretar que el desempleo ha actuado, desde la 2ª mitad de los 70, como el más poderoso mecanismo de redistribución de la renta en favor de las clases propietarias. Por su parte, la política económica llevada a cabo en el período 1977-1985 tuvo como objetivo prioritario recuperar la rentabilidad de las empresas, lo cual no sólo supuso fuertes restricciones monetarias (con la subsecuente elevación de los tipos de interés, encaminada a desacelerar la inflación), sino la intervención directa en múltiples ramas de producción[108] y, sobre todo, en el mercado de trabajo, mediante la recurrente reforma encaminada a su *flexibilización**, que persigue la recuperación de los excedentes empresariales vía reducción del crecimiento de las rentas salariales.

A partir de 1985 se inicia un ciclo corto de recuperación del crecimiento económico, que traerá consigo una importante reducción del desempleo como consecuencia de la fuerte expansión de la ocupación. En efecto, en los años 1986-1990 se crean, en términos netos, más de 1.9 millones de puestos de trabajo, lo que va a traducirse en una reducción del desempleo del orden de medio millón de personas. La relativamente reducida respuesta del paro al incremento de la ocupación se debe al notable aumento de la población activa, pues la tasa de actividad pasa de 47.5% en 1985 a 49.4% en 1990. En el período 1991-1994 el paro vuelve a incrementarse de forma espectacular, debido al hundimiento de la ocupación (en términos netos, se destruyen 850.000 empleos), si

[107] La crisis económica tiene lugar en un contexto de importantes convulsiones políticas y sociales en España, que coadyuvará en el aumento de los salarios, que a su vez propiciará la rápida escalada de la participación de las rentas del trabajo en la renta nacional y cierta intensificación del proceso inflacionario. No obstante, el empuje salarial del período 1972-1977 está asociado a una situación de crecimiento del empleo asalariado (la caída del nivel de empleo en 1975, 1976 y 1977 se debe a la fuerte destrucción de empleo no asalariado), aunque en buena medida la expansión de la demanda de trabajo en 1975-1977 se debe al comportamiento de las administraciones públicas. Es decir, aunque tiene lugar en este período una mayor presión de los trabajadores en la negociación salarial ligada a la desintegración del régimen franquista y la recomposición del mapa político con la Constitución de 1978, no por ello el crecimiento de los salarios deja de tener un claro componente endógeno, en la medida en que la inflación salarial es consecuencia de la expansión de la demanda de trabajo (véase Díaz Calleja, 1996).

[108] Nos referimos no sólo a la reconversión industrial, que tan importante impacto tuvo sobre el empleo, sino también a las masivas transferencias estatales de la época hacia grandes grupos privados industriales y financieros. Baste como ilustración recordar los elevadísimos costes (asumidos por el Estado) del saneamiento de la banca, o las transferencias públicas encubiertas derivadas de la expropiación, saneamiento y posterior venta (a precios insólitamente bajos) del grupo RUMASA (véase Etxezarreta, 1991).

bien la población activa también crece, aunque moderadamente (la tasa de actividad se estanca en torno al 49%); en concreto, el paro aumenta en 1.3 millones de personas, situándose en 1994 en la cota más alta de toda la serie, tanto en términos absolutos --unos 3.7 millones de parados-- como relativos, con una tasa superior al 24% de la población activa. A partir de 1995 se inicia un nuevo ciclo económico, que va a suponer una nueva expansión del empleo (en particular, del empleo asalariado) y una reducción del desempleo. No obstante, mientras las características básicas del desempleo no han cambiado (especialmente, en lo que se refiere a su larga duración), el proceso de deterioro de la calidad del empleo asalariado (en particular, la substitución de empleo indefinido por empleo eventual) se ha intensificado en los últimos años (véase Toharia, 2000).

IV.4. Los flujos económicos con el resto del mundo (RM)

El estudio de estos flujos es especialmente importante debido a sus repercusiones sobre la estructura económica, más profundas en las economías de tamaño medio con intensas vinculaciones con el RM, como España, especialmente debido al arduo proceso de integración* en la UE. Los mercados del RM son especialmente importantes para una parte de las unidades productivas residentes (el *sector exportador* de la economía nacional). La demanda externa, o conjunto de las exportaciones de bienes y servicios, da salida a una parte de la producción del país; de hecho, la competencia entre las empresas, que se desarrolla cada vez más en el mercado mundial, es la clave para comprender por qué unos países ganan y otros pierden cuotas del mercado mundial. Es decir, la *competitividad* de un país está directamente ligada a la capacidad de competir de su sector exportador. Por otra parte, el mercado nacional es, desde el punto de vista de las empresas del RM, una parte de su demanda externa, de manera que la importación de bienes y servicios representa la cuota que del mercado nacional poseen dichas empresas. En este epígrafe analizaremos los flujos de la economía española con el RM e introduciremos la problemática de la competitividad económica. Previamente, definiremos las principales categorías empíricas implicadas, que se ilustrarán con la presentación de las cuentas del RM.

IV.4.1 Conceptos básicos

La *exportación de bienes y servicios* se divide en tres conjuntos disjuntos: (i) la exportación de bienes; (ii) la exportación de servicios, y (iii) el consumo final en el territorio económico de hogares no residentes. La 1ª comprende todos los bienes (nuevos o usados) que, a título oneroso o gratuito, salen definitivamente del territorio económico del país con destino al resto del mundo. La 2ª comprende todos los servicios (transportes de bienes y pasajeros, seguro y otros) prestados por unidades residentes a unidades no residentes. Finalmente, el 3º representa el valor de los bienes y servicios que, formado parte de los recursos interiores de bienes y servicios de la economía nacional, son utilizados para la satisfacción directa de necesidades humanas por hogares no residentes en el territorio económico y, en tal sentido, constituyen un flujo económico con el RM.

Tabla 6: Cuentas del Resto del Mundo. Año 1986.
Cuentas de operaciones corrientes (C.7) y de capital (C.5)
(Millones de pesetas)

RECURSOS		EMPLEOS	
C.7 Importación de bienes (c.i.f.)	**5.035.908**	**3.939.814**	**C.7 Exportación de bienes (f.o.b.)**
Importación de servicios	**457.996**	**791.363**	**Exportación de servicios**
Consumo final en el RM de hogares residentes	**235.777**	**1.685.768**	**Consumo final en el territorio económico de hogares no residentes**
Remuneración de asalariados	**1.440**	**38.323**	**Remuneración de asalariados**
Rentas de la propiedad y la empresa	**702.413**	**369.132**	**Rentas de la propiedad y la empresa**
Impuestos ligados a la producción y a la importación pagados al RM	**89.139**	**37.898**	**Subvenciones de explotación y a la importación procedentes del RM**
Operaciones de seguro de accidentes	**6.028**	**11.390**	**Operaciones de seguro de accidentes**
Transferencias corrientes sin contrapartida n.c.o.p.	**119.223**	**297.491**	**Transferencias corrientes sin contrapartida n.c.o.p.**
Saldo de las operaciones corrientes con el RM	**523.255**		
TOTAL	**7.171.179**	**7.171.179**	**TOTAL**
C.5 Transferencias de capital	**68.116**	**57.091**	**C.5 Transferencias de capital**
Capacidad (+) o necesidad (-) de financiación de la nación	**512.230**	**523.255**	**Saldo de las operaciones corrientes con el resto del mundo**
TOTAL	**580.346**	**580.346**	**TOTAL**

Fuente: Contabilidad Nacional de España

Por su parte, la *importación de bienes y servicios* se divide asimismo en tres apartados: (i) la importación de bienes; (ii) la de servicios, y (iii) el consumo final en el

RM de hogares residentes. La 1ª comprende todos los bienes (nuevos o usados) que, a título oneroso o gratuito, entran definitivamente en el territorio económico del país procedentes del RM. La 2ª comprende todos los servicios (transportes de bienes y pasajeros, seguro y otros) prestados por unidades no residentes a unidades residentes. Finalmente, el 3º representa el valor de los bienes y servicios que, formado parte de los recursos interiores de bienes y servicios del RM, son utilizados para la satisfacción directa de necesidades humanas por hogares residentes en el territorio económico, constituyendo por tanto un flujo con el resto del mundo. En la tabla 4.6 se representan las *cuentas del resto del mundo*, tanto para las "operaciones corrientes" (C.7) como para las "operaciones de capital" (C.5), lógicamente en términos de la CNE. Estas cuentas registran los flujos monetarios (corrientes y de capital) entre la economía nacional y el RM, pero desde el punto de vista de este último sector institucional; por esta razón, los flujos desde la economía nacional hacia el RM se registran entre los *recursos*, mientras que los flujos desde el RM hacia la economía nacional se registran entre los *empleos* de las cuentas del RM.

El "saldo de las operaciones corrientes con el resto del mundo", que se registra entre los recursos de la cuenta de operaciones corrientes (C.7), representa el flujo monetario neto por operaciones corrientes del RM con respecto de la economía nacional. Por tanto, si este saldo es positivo los flujos de entrada (particularmente, la exportación de bienes y servicios) son superiores a los flujos de salida (en especial, la importación de bienes y servicios). En caso contrario, el signo negativo refleja una posición favorable al sector institucional RM. Como puede observarse en la tabla 4.6, este saldo depende, en buena medida, del balance entre importación y exportación de bienes y servicios. En efecto, en 1986 la economía nacional adquiría bienes y servicios en el RM por 5.73 billones de pesetas, mientras que el RM adquiría aquí 6.42 billones de pesetas, lo que arroja un saldo favorable a la economía nacional de 0.69 billones. Lógicamente, el resto de operaciones corrientes[109], favorable en su conjunto al RM, explica la diferencia con

[109] Se trata de los mismos flujos monetarios entre la economía nacional y el RM que operan en la cuenta de renta (C.3):RA; rentas de la propiedad y de la empresa; IINS; indemnizaciones y primas netas de seguro de accidentes (operaciones de seguro de accidentes) y, finalmente, transferencias corrientes sin contrapartida no clasificadas en otra parte. Dentro de este conjunto de operaciones corrientes destaca el saldo de las rentas de la propiedad y de la empresa (repatriación de beneficios) que, para el caso ilustrado en la tabla 4.6, es favorable al RM por un valor 0.33 billones de pesetas.

respecto del saldo de la cuenta, este último de un valor aproximado de 0.52 billones de pesetas.

Por su parte, la cuenta de capital del RM es el reverso de la cuenta de capital de la economía nacional, ya que en términos contables el saldo de las operaciones corrientes con el RM es igual a la diferencia (positiva o negativa) entre el ahorro nacional bruto y la FBC. Esto permite que el saldo de la cuenta de capital del RM (registrado entre los recursos de esta cuenta) sea el mismo que el saldo de la cuenta de capital de la economía nacional; a saber, la capacidad (+) o necesidad (-) de financiación de la nación, con el mismo significado en ambos casos.

Tabla 4.7: Cuenta de bienes y servicios (C.0) de la economía española. Año 1986.
(Millones de pesetas)

RECURSOS		EMPLEOS	
Producción de bienes y servicios	**56.998.825**	**26.471.782**	**Consumo intermedio**
Impuestos ligados a la importación netos de subvenciones	**329.154**	**26.627.942** **21.887.721** **4.740.221**	**Consumo final en el territorio económico** **(A) De hogares e instituciones privadas sin fines de lucro** **(B) De las AAPP**
IVA que grava los productos	**1.467.795**	**6.296.770**	**Formación bruta de capital fijo**
Importación de bienes (c.i.f.)	**5.035.908**	**162.007**	**Variación de existencias**
Importación de servicios	**457.996**	**3.939.814**	**Exportación de bienes (f.o.b.)**
		791.363	**Exportación de servicios**
TOTAL	**64.289.678**	**64.289.678**	**TOTAL**

Fuente: Contabilidad Nacional de España.

Una forma habitual de valorar la importancia de estos flujos económicos con el RM es considerar su magnitud relativa desde la *óptica de la demanda*. En este particular podemos apoyarnos en la *cuenta de bienes y servicios* de la economía nacional (C.0), que muestra los recursos de bienes y servicios (producción e importaciones) de que ha dispuesto, y los empleos de dichos bienes y servicios (CI, consumo final, FBC, exportaciones) que ha efectuado a lo largo del período (anual) de referencia. Por definición esta cuenta, a diferencia de todas las anteriores, está equilibrada y no posee saldo. La tabla 4.7 representa la cuenta de bienes y servicios de la economía española para el año 1986.

Entre los recursos de la cuenta de bienes y servicios figura no sólo la producción elaborada por las unidades residentes (incluyendo ILPI), sino también la importación de bienes y servicios (excluyendo el consumo final en el RM de los hogares residentes). Por su parte, entre los empleos de la cuenta de bienes y servicios figuran los 4 componentes fundamentales de la demanda agregada: 1) la demanda intermedia, dada por el CCF; 2) la demanda de consumo, dada por el consumo final interior; 3) la demanda de inversión, dada por la FBC; 4) la demanda externa, dada por la exportación de bienes y servicios. Estos cuatro componentes contables de la demanda agregada de bienes y servicios pueden ser satisfechos bien por la producción de bienes y servicios de las unidades residentes o bien por la importación de bienes y servicios (incluyendo también los bienes exportados por las unidades residentes cuya procedencia es a su vez la importación, denominados «bienes nacionalizados»).

Teniendo presente lo dicho en el epígrafe primero sobre la cuenta de producción, podemos escribir:

$$PIB + IBS = CFI + FBC + EBS,$$

donde IBS representa la importación de bienes y servicios, CFI el consumo final interior, FBC la formación bruta de capital y EBS la exportación de bienes y servicios. Nótese que esta expresión supone una vía alternativa para el cálculo del PIB, y clarifica la relación entre los flujos externos de la economía nacional y la producción. Tanto la exportación como la importación de bienes y servicios pueden concebirse como componentes del PIB, lo cual convierte las proporciones entre tales flujos externos y el PIB en indicadores adecuados de su importancia relativa.

IV.4.2. Importación y exportación de bienes y servicios

En este apartado nuestra intención es ofrecer una descripción sintética de la evolución de los principales flujos con el RM, usando los indicadores habituales más sencillos: *tasa de apertura* (proporción entre la suma de importaciones y exportaciones y el PIB) y *tasa de cobertura* (cociente entre el valor las exportaciones y de las importaciones), cuya trayectoria se representa en la figura 4.9. La tasa de apertura se ha triplicado prácticamente, pasando del 16.9% del PIB (1964) al 49.6% (1997), aunque con altibajos, entre los que destaca el estancamiento entre 1986 y1993 (período de adhesión a la UE, con valores por debajo del 35%). En tal sentido, el proceso de

intensificación de los flujos económicos con el exterior (García Delgado, 1999) puede interpretarse como una consecuencia de los requerimientos autoexpansivos de la acumulación de capital (incluyendo sus movimientos cíclicos), más que como un mero efecto derivado de las políticas gubernamentales de carácter aperturista (según esta interpretación, el Plan de Estabilización, 1959, el Acuerdo comercial Preferencial con la CEE, 1970, o el Tratado de adhesión de 1985 a la actual UE, constituirían el fundamento de la explicación de dicha trayectoria).

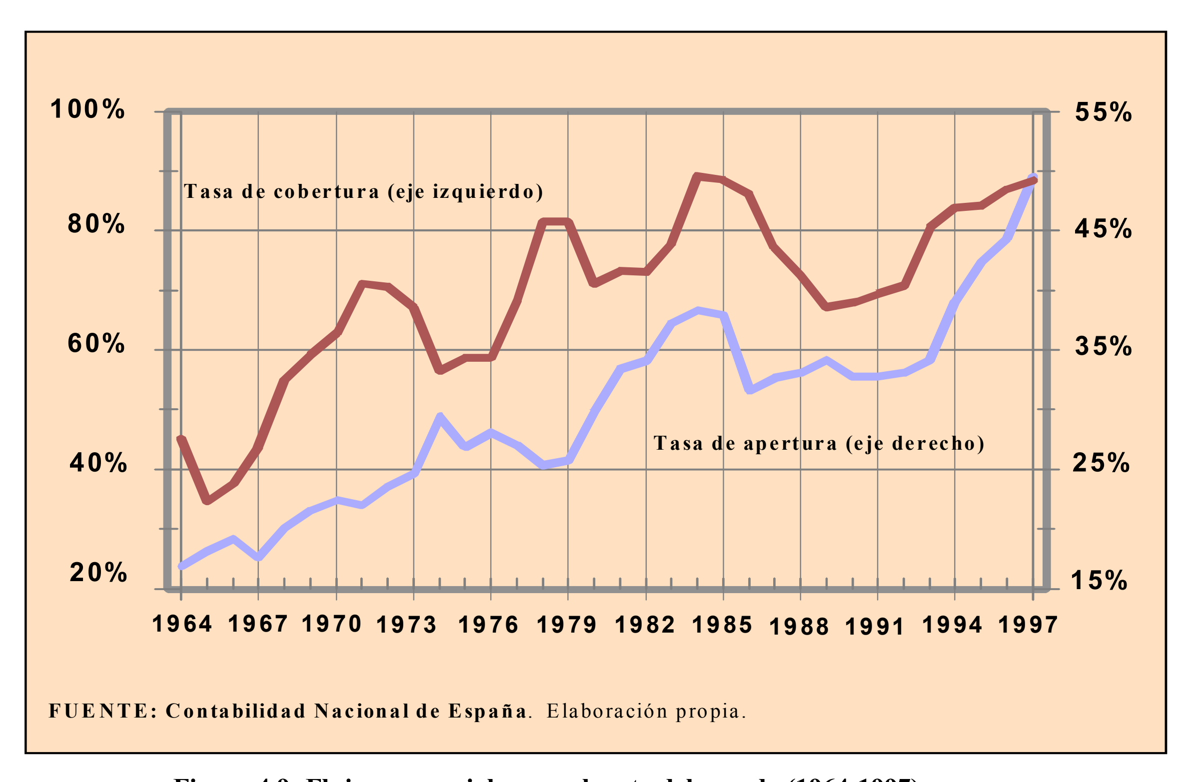


Figura 4.9: Flujos comerciales con el resto del mundo (1964-1997)

En segundo lugar, la evolución de la tasa de cobertura (1964-1997) refleja varios hechos incontestables: (i) la incapacidad permanente del sector exportador para financiar adecuadamente los requerimientos externos de bienes y servicios de la economía nacional; (ii) el aumento tendencial, aun con altibajos, de la cobertura de las importaciones hasta mediados de los 80; (iii) el cambio en la trayectoria de la tasa de cobertura desde mediados de los 80, con la brusca interrupción del precedente crecimiento tendencial. En efecto, las importaciones no han sido nunca completamente financiadas por las exportaciones, ya que la tasa de cobertura ha oscilado entre un mínimo de 34.7% (1965) y un máximo de 89.2% (1984). En todo caso, la fuerte subida entre 1964 y 1984 no es discutible (crece a una tasa del 4.2% anual), si bien su trayectoria cambia después radicalmente, registrando una tasa media de variación de tan

sólo un 0.1%, mientras que la tasa de cobertura en los dos extremos del período es prácticamente la misma. En este último período tiene lugar el rápido proceso de adaptación española a la UE, marcado por fases diferenciadas en cuanto a los ritmos del desarme arancelario* bilateral, así como por la progresiva adopción en España de los aranceles comunes frente a terceros. Ambos cambios son claros signos de las serias dificultades de la integración de la economía española en la UE, un territorio económico caracterizado por una mayor competitividad (véase Montes, 1993, 2001).

IV.4.3. La competitividad económica y el nivel de vida en España

El que la tasa de cobertura de España haya sido inferior a 1 a lo largo de todo el período 1964-1997 constituye un claro indicio de la menor competitividad de la economía española frente a las de los países con los que establece sus transacciones comerciales --particularmente los de la UE--, lo que tiene un efecto directo sobre el nivel de vida medio en nuestro país, substancialmente inferior al de los PD. Para mostrarlo, nos apoyaremos en el indicador más habitual: el PIB por habitante español en comparación con el PIB por habitante --en moneda común-- de los tres grandes bloques* económicos mundiales: EEUU, Japón y la UE[110].

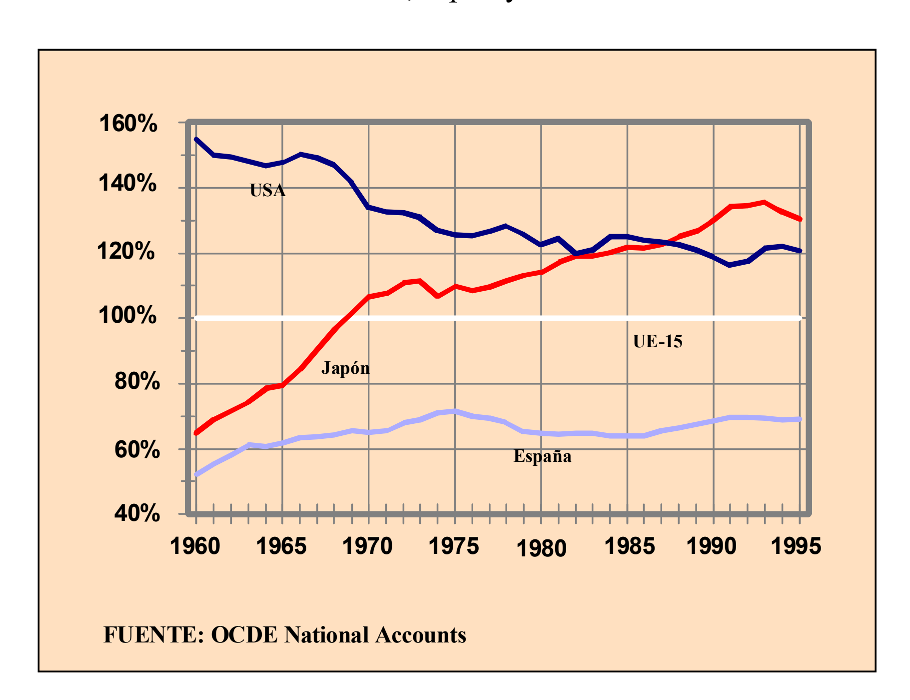


Figura 4. 10: Nivel de vida medio relativo en España (1960-1995)

---

[110] Se trata, en realidad, del PIB por habitante valorado a precios de 1990, y luego expresado en $ de EEUU mediante el tipo de cambio correspondiente también al año 1990. Los datos utilizados provienen de OCDE (1997).

En la figura 4.10 se presenta la evolución de dichos cocientes, como % del PIB por habitante de la UE. El dato español no ha superado nunca el 72% del de la UE (considerada como los 15 Estados actuales, o UE-15); el punto de máxima convergencia fue 1975 (con un PIB por habitante español de 9.433 $ = 71.4% del de la UE: 13.211 $). Como se desprende de la figura 4.10, el período de expansión económica (1960-1974) supone para España un proceso de rápida convergencia, pues en 1960 el PIB por habitante español (4.141 dólares) suponía tan sólo el 52.4% del de la UE (7.090 dólares).

La explicación de este proceso de convergencia se encuentra en el mayor ritmo de crecimiento relativo de la productividad nacional durante la fase de expansión. Esta mejora competitiva está asociada tanto a un creciente grado de apertura exterior como a una reducción continuada de los desequilibrios externos de la economía española. En 1975 se produce un punto de inflexión en la tendencia, y el PIB por habitante nacional, como proporción del de la UE, cae hasta el 63.8% en 1985, año en que toca fondo. Este proceso de divergencia se explica por la drástica reducción del crecimiento de la productividad en España, aunque las tasas de apertura y cobertura nacionales siguen creciendo tendencialmente, debido sobre todo al empuje de las exportaciones de bienes y servicios. A partir de 1985, año en que el PIB por habitante había alcanzado los 10.279 $ (16.099 en la UE), el indicador retoma su tendencia ascendente, aunque no volverá a alcanzar el nivel del trienio 1974-1976, con porcentajes superiores al 70%. En 1995, último año considerado, nuestros 13.397 $ representan el 69.2% del de la UE (19.365 dólares). La evolución en 1986-1995 refleja, pues, una brusca interrupción de la tendencia ascendente de la tasa de cobertura, como hemos visto, debida al retroceso simultáneo de las importaciones y, sobre todo, de las exportaciones de bienes y servicios, al menos hasta el año 1992.

Finalmente, cabe destacar que la posición internacional de la economía española empeora si las comparaciones se establecen con EEUU, Japón, o los países más desarrollados de la UE, todos con niveles por encima de los 20.000 $ en 1995. Como se observa en la figura 4.10, el PIB por habitante de EEUU presenta en 1960-1995 niveles substancialmente superiores a los de la UE, sólo comparables a los de algunos países europeos como Dinamarca, Suecia, Finlandia, si bien, en el contexto de un claro proceso de convergencia, el 1º ha bajado del 155% del de la UE-15 (en 1960) a un

121% en el año 1995. Finalmente, el caso de Japón es ciertamente peculiar, porque no sólo ha rebasado claramente a lo largo de este período el nivel de la UE-15 (en la 2ª mitad de los 60), sino también el de EEUU (2ª mitad de los 90), todo ello teniendo en cuenta que en 1960 el PIB por habitante japonés era tan sólo de 5.146 $ (65% del de la UE de entonces y muy cerca del español de ese mismo año). Las continuas ganancias japonesas de productividad en 1960-1995 son espectaculares en su conjunto, pero muy especialmente en los 60.

CAPÍTULO V:
LAS ESCUELAS DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO
Carlos Berzosa (UCM)

[1.- Introducción: Los orígenes de la economía; 2.-La evolución de la ciencia económica; 3. Los precursores de la escuela clásica; 4.-La escuela clásica; 5.-El marxismo; 6.La economía neoclásica; 7. Otras corrientes en la era del dominio neoclásico; 8. La contribución de Schumpeter; 9. La teoría económica keynesiana; 10. Las teorías modernas]

V.1.- Introducción: Los orígenes de la economía

No es sencillo establecer la fecha de inicio de una ciencia*, en este caso la Economía. Schumpeter* (1954) considera que el lento proceso por el que la Economía ha adquirido una existencia reconocida se extiende entre la mitad del siglo XVII y finales del XVIII. Pero tratando de ser más precisos, señala que, al menos para las exigencias de su propia exposición sobre de qué se entiende por ciencia, habría que situar esta fecha entre 1750 y 1800, tal vez con el éxito culminante de *La Riqueza de las Naciones* de A. Smith* (1776).

Para este eminente economista, es ciencia "cualquier tipo de conocimiento que haya sido objeto de esfuerzos conscientes para perfeccionarlo". Estos esfuerzos producen hábitos mentales --métodos o técnicas-- y un dominio de los hechos descubiertos por esas técnicas que rebasa el accesible con los hábitos intelectuales y el conocimiento fáctico de la vida cotidiana. Por eso también "es ciencia cualquier campo de conocimiento que haya desarrollado técnicas especiales para el hallazgo de hechos y para la interpretación o la inferencia (análisis)". Pero si se desea subrayar los aspectos sociológicos, se puede proponer una 3ª definición: es ciencia "cualquier campo de conocimiento en el que haya personas, llamadas investigadores, o científicos, o estudiosos, que se dedican a la tarea de mejorar el acervo de hechos y métodos existentes y que, en el curso de este proceso, consiguen un dominio de los unos y los otros que los diferencia del 'lego' y al final del mero 'práctico' de ese mismo conocimiento" (Ibíd.).

De todo ello deduce que, como utiliza técnicas que no son de uso común por parte del público general y como hay economistas que cultivan esas técnicas, la Economía es

obviamente una ciencia, que se constituyó como tal hacia finales del siglo XVIII, pues antes sus cultivadores no la practicaban con los criterios que caracterizan a una ciencia. Para discernir ciencia de lo que no es, resulta muy útil la cita que de Samuelson* da Fuentes Quintana (1999): "la economía es la más antigua de las *artes*, la más moderna de las *ciencias sociales* y ha originado una de las más apasionantes y mejor retribuidas *profesiones*". En efecto, como dice Fuentes Quintana, la economía es, sin duda, la más antiguas de las *artes*, pues el hombre ha vivido desde sus orígenes bajo la estrella de la escasez* de los bienes y servicios que precisaba --y precisa-- para satisfacer sus necesidades. Es la desproporción entre las necesidades de los seres humanos y las posibilidades materiales para satisfacerlas la que origina el núcleo problemático de la vida económica que se ha planteado desde los períodos históricos más remotos hasta los actuales. Todo lo cual ha generado en el tiempo distintos tipos de organización social.

Lo que llama, por tanto, más la atención es la paradoja de que se haya tardado tanto tiempo en hacer científico el conocimiento de un problema tan antiguo como el económico. Ahora bien, hay que precisar que la situación clásica de la 2ª mitad del siglo XVIII, como aclara Schumpeter, fue el resultado de la fusión de dos tipos de trabajos lo suficientemente distintos como para justificar su consideración por separado. Se tenía, por un lado, el acervo de conocimiento factual y conceptual crecidos secularmente en los estudios de los filósofos. Y, por otro lado, semiindependientemente, otro acervo acumulado por los hombres de la práctica en sus discusiones de los problemas políticos cotidianos. No es posible separar estrictamente esas dos fuentes de la naciente ciencia económica. La 1ª fuente, que arranca del mundo helénico, viene constituida, pues, por la obra de los filósofos, en el sentido más amplio de la palabra, de los pensadores, para los que la vida social y las formas de su actividad, en tanto que tales, eran, *a priori,* un problema y un elemento de su concepción del Universo. Estos pensadores examinaron los problemas económicos desde el punto de vista filosófico, en su concepción más amplia. En muchos casos, como sucede con el pensamiento escolástico, la concepción general que se tenía sobre la Economía no fue resultado de investigaciones conscientes sino el reflejo de las opiniones corrientes sobre la vida cotidiana. Después, poco a poco, empezaron a interesarse por los hechos concretos en este campo, utilizando instrumentos de investigación forjados en otros campos y partiendo de puntos de vista tomados de otras disciplinas. La 2ª fuente viene dada por autores que sólo se interesan por cuestiones prácticas y por su solución. Para la mayoría de estos, la actividad humana no planteaba

problemas. Eran ante todo hombres de la práctica, sin formación científica ni tendencia a ver en todas partes cuestiones filosóficas que responder. Para resolver los problemas que se planteaban disponían de la experiencia de la vida y de los negocios, así como de un espíritu claro, pero estaban desprovistos de arsenal científico. De ahí que en esta rama de la literatura económica tantos inicios brillantes no condujeran a nada, ya que no se proseguía la discusión más allá de la controversia relativa al caso particular que le había dado nacimiento. El caso particular no se sabía relacionar con principios generales y el análisis no iba nunca más allá de las exigencias del caso concreto.

Así pues, el conocimiento científico de la economía es relativamente reciente, aunque se puedan encontrar escritos anteriores en muchos pensadores y hombres prácticos, que no reunían los requisitos --los mencionados por Schumpeter, que comparto-- para ser considerados ciencia. El surgimiento del conocimiento científico de la Economía coincide con una época agitada en la que las ciencias sociales recibieron un impulso derivado de las transformaciones políticas, sociales y económicas que estaban acabando con el Antiguo Régimen* y originando el nacimiento del nuevo orden burgués* y capitalista*.

V.2.-La evolución de la ciencia económica

El nacimiento del capitalismo industrial* originó la aparición de la Economía política* (EO). La obra de Adam Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones* (1776), entre sus muchas virtudes tiene sin duda el honor de ser la que inicia el tratamiento científico de los hechos económicos y abrir lo que se conoce como escuela clásica*, que suele situarse históricamente entre esta fecha y la publicación en 1848 de los *Principles* de J. Stuart Mill*. La visión clásica proporcionó una nueva orientación al pretender ofrecer una representación abstracta de un sistema económico con el fin de establecer las interdependencias entre los varios componentes de la realidad. La escuela clásica significó la entrada de la Economía en el campo de las ciencias, adquiriendo un grado de autonomía e independencia de la filosofía. Autores anteriores a Smith, como Petty* o Cantillon, suelen considerarse precursores de esta escuela, así como la tradición mercantilista* y la corriente fisiocrática*. A partir de entonces se desarrollan a lo largo de la historia diferentes escuelas de pensamiento económico, siendo las más relevantes las siguientes: a) El paradigma clásico de Smith, Ricardo*, Malthus* y Mill (1776-1848); b) La revolución marxista* (1848-1883); c) Los neoclásicos como Jevons*, Menger* y

Walras*; o Clark*, Marshall*, Wicksell y Fischer; o Pigou*, Knight, Cassel y Viner (1870-1936); d) La contribución de Keynes* en la macroeconomía (1936-1970); e) Las nuevas aportaciones (de 1970 hasta ahora). Hubo otras contribuciones importantes, aunque desde el punto de vista teórico se las puede considerar de orden menor, entre las que cabría destacar las dos escuelas históricas* --la vieja y la joven-- del siglo XIX y los institucionalistas* del siglo XX. Mención aparte es el caso de Schumpeter, que fue un economista destacado, original e innovador, pero difícil de encuadrar en ninguna de las grandes corrientes de pensamiento. A su vez, aunque tiene sus seguidores, sus discípulos no han sido tan decisivos como las aportaciones mencionadas en el discurrir de la historia del pensamiento económico.

De manera que tras la IIGM y hasta la década de los 70 el keynesianismo, seguramente para desgracia de Schumpeter, se ha convertido en el paradigma dominante, no sólo en el mundo académico, sino también en la práctica de la política económica. No obstante, desde los años 70, reaccionando contra el keynesianismo, aparecen con cierta fuerza corrientes dentro de la economía convencional que han adquirido mayor importancia en los últimos tiempos, como los monetaristas* y los teóricos de las expectativas racionales*. Pero frente a estas concepciones más convencionales existen otras heterodoxas* visiones de la economía, como las marxistas*, radicales*, postkeynesianas*, institucionalistas* y estructuralistas*. De estas corrientes heterodoxas se puede encontrar un excelente análisis en Barceló (1998) y Guerrero (1997). No hay, por tanto, y frente a la pretensión de los economistas ortodoxos una ciencia económica única, sino diferentes esquemas teóricos que pretenden interpretar la realidad de distinto modo. La gran línea divisoria se produce entre la Economía convencional y la heterodoxa, aunque dentro de cada una de ellas se dan profundas divisiones en su interior.

La economía convencional tal como hay la conocemos tiene sus orígenes en la escuela neoclásica*. Esta escuela elabora un modelo teórico que es la representación de un mundo armónico que tiende al equilibrio (no importa si estático o dinámico) y, sea en las configuraciones del equilibrio, sea en los procesos que accidentalmente se apartan de él, describe la realidad mediante modelos no distintos de aquéllos con los que la ciencia natural describe la realidad física. En concreto no se conciben las relaciones sociales* que conforman una determinada realidad. Aunque la depresión* económica de los años 1930 con el desempleo* masivo dio al traste con los supuestos principales en los que se

asentaba esta corriente, ha tenido sin embargo capacidad para sobrevivir. En primer lugar, tratando de absorber dentro de sus esquemas a la teoría keynesiana. En segundo lugar, como gran soporte teórico de las aparentemente nuevas corrientes, como la monetarista y expectativas racionales, que son fundamentalmente antikeynesianas.

Por el contrario, las visiones heterodoxas --para un buen análisis de la historia del pensamiento heterodoxo, véase Guerrero (1997)-- consideran que la realidad capitalista no es realmente armónica, sino que, por el contrario, la historia avanza con desequilibrios, crisis y antagonismos. En suma, lo que conviene tener presente es que la economía se caracteriza por una gran controversia, que se desarrolla tanto en el nivel teórico como en los trabajos empíricos y en las recomendaciones que se hacen de política económica*. No hay unanimidad, aunque en cada periodo histórico suele haber una teoría dominante, normalmente con la pretensión de hacerse exclusiva y única, aunque nunca es así. Frente a esta opinión mayoritaria se alzan siempre voces minoritarias, a veces procedentes del propio campo convencional, pero en muchas ocasiones desde perspectivas muy distintas, concretamente desde posiciones heterodoxas, disconformes tanto con la economía convencional, que predomina en un tiempo concreto como esquema válido para interpretar el mundo real, como ante la insatisfacción que se tiene del funcionamiento de esta propia realidad que se pretende cambiar y modificar.

Estas discrepancias no van en detrimento de la Economía como ciencia, sino que al ser ésta una ciencia social, resulta inevitable que los investigadores discrepen de cuáles deben ser los elementos más relevantes de la sociedad que hay que analizar, así como qué tipos de objetivos se quieren lograr con la aplicación de la ciencia. Esto nos remite a un debate que se ha dado en años anteriores con mucha intensidad (últimamente ha remitido bastante) sobre el papel que desempeña el elemento ideológico* en la ciencia económica. En este aspecto conviene destacar los planteamientos realizados por Schumpeter (1954), Robinson* (1942) y Dobb* (1975) que aunque discrepantes entre sí, han hecho una seria contribución al debate. En este caso, me inclino a aceptar las propuestas de Dobb:

> "La distinción que Schumpeter trataba de hacer entre la Economía como análisis puro y la Economía como visión del proceso económico, dentro del cual entran el sesgo y la coloración ideológica, no puede ser sustentada, a menos que el primero quede restringido al campo formal, simplemente de afirmaciones económicas, y no a la teoría económica como proposición sustancial respecto a las relaciones reales de la sociedad económica; ello es así porque dentro de la formulación de la última, y dentro del mismo acto que juzga su grado de realismo no pueden dejar de entrar la intuición histórica, la perspectiva y la visión social. Por esta razón es posible caracterizar y clasificar a las teorías económicas, aun a las más abstractas, de acuerdo con la manera como

describen la estructura y las raíces de la sociedad económica y de acuerdo con el significado de haberlas descrito así para el juicio de la historia y la práctica social contemporánea".

De este modo, tenemos que un modelo matemático debe ser examinado en su aspecto puramente formal, como una estructura consistente. Al mismo tiempo, la teoría económica, que también tiene que ser consistente, debe ser juzgada, además, por su relevancia para la interpretación de la realidad. Cuando se elige una estructura con preferencia a otra, el constructor del modelo no sólo está proporcionando un armazón dentro del cual puede funcionar el razonamiento y el pensamiento, sino que también enfatiza unos factores y relaciones y excluye a otros. Al hacerlo así, puede distorsionar la realidad o iluminarla y, por lo tanto, puede dar una base falsa o válida para la interpretación o la predicción.

La pretensión de la economía moderna es alcanzar un alto grado de abstracción y expresarse en formas puramente matemáticas, tratando de huir de influencias ideológicas, y por tanto, no científicas, alcanzando, con ello, un supuesto nivel de neutralidad. Sin embargo, cuando se analizan estas proposiciones se llega a la conclusión de que la mayor parte de las veces ciertos resultados no dejan de ser meras tautologías y no explican ni los procesos económicos ni tampoco la acción ni la conducta social. Resulta ser una teoría que, con la pretensión de ser científica, se aleja fuertemente de su objetivo, al ser en muchas ocasiones poco relevante y de escasa significación lo que explica.

En suma, y como concusión de este apartado se puede subrayar que no existe una única teoría económica, y que tampoco es ajeno a esto la ideología, que penetra, se quiera o no, en el análisis científico, aunque se haya avanzado mucho en el terreno de las técnicas cuantitativas. Pero hay que concebir a éstas como instrumentos y no como fin en sí mismo. A la hora de realizar proposiciones teóricas, la estructura formal del conocimiento científico no se puede deslindar del elemento ideológico, pues no todo consiste en lograr un desarrollo lógico, sino en las categorías usan, la elección de las variables que se realizan, y aquellos otros elementos que quedan excluidos o postergados, lo que depende en gran parte de las premisas con las que afrontamos el análisis de la realidad material.

V.3. Los precursores de la escuela clásica.

La obra de Smith, *La Riqueza de las Naciones*, se puede considerar, y hay un amplio consenso en ello, como el origen de la Economía como ciencia. Hubo, no obstante, precursores cuya obra, aun sin adquirir el estatuto de ciencia como tal, fue un avance sobre los escritos del pasado e influyó muy directamente en Smith. Las corrientes más importantes fueron la doctrina mercantilista y la escuela fisiocrática francesa. Ambas dirigieron su atención, aunque de modo diferente, a la importancia del excedente* económico. Los economistas clásicos profundizaron en este concepto, aunque le dieron otra orientación.

A. Se ha bautizado con la etiqueta de *mercantilista* a la literatura económica de una larga época de la historia europea, desde mediados del siglo XVI hasta las décadas centrales del siglo XVIII (Perdices y Reader, 1998). En concreto, y siguiendo a estos autores, una parte importante de sus escritos fueron propuestas, la mayoría de las veces interesadas, de política económica dirigidas a las autoridades, y consejos sobre cómo alcanzar estos fines. Para entender qué es el mercantilismo, Perdices y Reader consideran aún hoy de utilidad, aunque con matices, el modelo que propusiera Roscher (1874), basado en cinco ideas básicas: 1) *poblacionismo*; o la creencia de que un Estado es más rico cuanto mayor es su población; 2) *bullonismo;* es decir, la creencia de que la riqueza de un Estado se mide por la cantidad de metales preciosos acumulados en su tesorería y que circula por la economía; 3) la industria y el comercio, como actividades más importantes que deben ser protegidas (entre otras razones, porque los estados sin acceso a fuentes de producción de metales preciosos los tienen que obtener mediante la venta de sus productos; 4) la balanza comercial debe ser favorable, basada en la verdad de las ventajas absolutas (cuanto más gana uno más pierde el otro, es decir, un juego de suma cero en el que una persona gana a costa de la otra), lo que conduce a una proposición de política comercial: un Estado debe vender al extranjero más que la cantidad que compra, y cuanto mayor sea su grado de autarquía* mejor; 5) el objetivo final de toda actividad económica es el fortalecimiento del Estado. Los matices que plantean Perdices y Reader es que no existe un cuerpo sistemático de ideas que aliente el comercio y favorezca a la clase mercantil, sino un conjunto de propuestas de política económica desarrollista cuyo último fin es la consolidación del poder del Estado por medio del fomento de la economía. Sin embargo, y a pesar de que el mercantilismo no es un cuerpo coherente de doctrinas,

los mercantilistas del XVII y XVIII, aunque con diferencias en muchos temas, estuvieron de acuerdo en un punto: la importancia de un excedente de las exportaciones sobre las importaciones; esto es, la necesidad de conseguir una balanza comercial favorable.

Smith divide a los mercantilistas en dos grupos: *bullonistas* (mercantilistas tempranos) y defensores de la balanza comercial favorable(mercantilistas tardíos). Los primeros son los que identifican la riqueza y los metales preciosos, y recomiendan medidas como la prohibición de la saca de dichos metales. Los segundos propusieron medidas de política comercial que consiguieran que el volumen de las exportaciones fuera superior a las importaciones. Se consideraba que una balanza comercial favorable significaba poder, abundancia, o ambas cosas a la vez, para el país que lo lograse.

La consecución de los objetivos mercantilistas implicaba un grado considerable de intervención* estatal en la actividad económica. La mayor parte de los países europeos de aquella época intentaron proteger las empresas nacionales intentando conseguir la autosuficiencia nacional y generar el excedente comercial que tanto les importaba. Se sostenía que era importante restringir las importaciones y fomentar las exportaciones, para lo cual se creyó conveniente la concesión de privilegios comerciales monopolísticos* a compañías dispuestas a buscar nuevos mercados, sobre todo, aunque no sólo, en el comercio de ultramar. El mercantilismo fue más bien una política que una visión científica sistemática. Smith criticó estas concepciones y recalcó que el fundamento de la riqueza se encuentra en la producción y no en la acumulación de metales preciosos. En consonancia con su argumentación, mantuvo que el descubrimiento de América benefició a Europa, no tanto por las minas y el abaratamiento del oro y la plata, sino por la apertura de nuevos mercados que aumentaron la capacidad productiva del trabajo.

B. *Los fisiócratas*. Frente a la visión mercantilista, parcial y fragmentaria, la otra escuela preclásica, la fisiocracia, se mostraba más consistente en el análisis económico. No en vano Marx (*Teorías sobre la plusvalía*) consideró que "fueron los fisiócratas, esencialmente, quienes se entregaron al análisis del *capital* dentro de los horizontes del régimen burgués. Y este mérito es el que hace de ellos los verdaderos padres de la economía moderna". Estos autores pensaban que la agricultura era el único sector productivo de la economía, debido a que era el que generaba el excedente. El excedente, para los fisiócratas, se concebía como aquella parte de la riqueza producida que excede a

la riqueza consumida en el proceso de producción. Esta teoría del excedente es la base sobre la cual Quesnay* construye el esquema de funcionamiento del sistema económico. En este esquema la sociedad está dividida en tres clases*: la clase productiva, constituida por los arrendatarios capitalistas y asalariados que desarrollan su actividad en el ámbito de la agricultura y que son los que crean el excedente; la clase estéril, constituida por todos aquellos que ejercen su actividad al margen de la agricultura y cuyo trabajo no es productivo, no porque no sea útil, sino porque no produce excedente; y la clase de los propietarios de tierras, que no desarrolla ninguna actividad económica y que posee, sin embargo, el derecho a la percepción de la renta (de la tierra*), esto es, de todo el excedente. De esta última clase en realidad forman parte también el soberano, con la corte y el conjunto de los funcionarios públicos, y la Iglesia. Todos estos perciben una porción de renta, bien por ser ellos mismos propietarios (como puede suceder con el soberano y con la Iglesia) o bien porque tienen derecho a la recaudación de impuestos (por lo que se refiere al soberano) o diezmos (por lo que concierne a la Iglesia). Este descubrimiento fue expuesto en un ingenioso diagrama titulado el *Tableau Économique** por el doctor François Quesnay, médico de la corte de Luis XV. Este *Tableau* era básicamente una construcción conceptual, o herramienta teórica, más que un cuadro o una tabla específica. Su concepto fundamental se bosquejó primero en forma descriptiva, y después en diferentes diagramas, desde el inicial en zig-zag hasta la fórmula final.

Para Marx, el gran acierto de los fisiócratas es que, además de analizar los elementos objetivos en que el capital se manifiesta dentro del proceso de trabajo, determinan las formas que el capital asume en la circulación (capital fijo*, capital circulante*, aunque los nombres que usaron no sean éstos) y, en general, el entronque entre el proceso de circulación* y el proceso de reproducción* del capital. En estos dos puntos fundamentales, Smith recoge la herencia de los fisiócratas. Su mérito --a este respecto-- se limita a haber fijado las categorías abstractas, a haber bautizado con nombres más precisos las diferencias ya analizadas por los fisiócratas. Pero también, como él mismo señala, está muy por encima de los fisiócratas en cuanto al análisis de la plusvalía* y, por tanto, del capital. Para los fisiócratas el creador de plusvalía es solamente un determinado tipo de trabajo real, el trabajo agrícola. Por consiguiente, según ellos, la fuente única de plusvalía debe buscarse en el valor de uso del trabajo, y no en el tiempo de trabajo, en el trabajo social en general (*Teorías sobre la plusvalía*).

Sobre estos fundamentos, en los que se basan los fisiócratas, se atacaba la política económica francesa con el argumento de que discriminaba a la "productiva" agricultura en favor de la "estéril" empresa manufacturera. Con la crítica que se realizaba a las políticas mercantilistas, los fisiócratas se anticiparon a la crítica de Smith. Las reformas que básicamente proponían los fisiócratas eran las siguientes:

a) una política de abolición de las restricciones (entonces habituales en la política económica francesa) a la exportación de grano, para garantizar un buen precio y favorecer con ello el proceso productivo en la agricultura, y, por consiguiente, la propia formación del "producto neto".

b) Los precios de las manufacturas se deben formar al más bajo nivel compatible con los costes de producción. Para tal fin es necesario evitar toda postura de monopolio* en la actividad manufacturera, especialmente suprimiendo las barreras (muy numerosas entonces) que, impidiendo la libre circulación de mercancías en el territorio nacional y fraccionando el mercado interior en un conjunto de mercados locales, obstaculizan el pleno desarrollo de la libre competencia.

Estas dos posiciones configuran la orientación liberal* que constituye una de las características más relevantes del pensamiento fisiocrático.

c) Finalmente, es necesario tener un tipo de imposición fiscal que no grave la producción; de ahí la tesis del Impuesto único sobre la renta, que era sin duda la más radical de las reformas de su programa, en cuanto contraria al tradicional derecho feudal de exención fiscal de la que gozaba la clase propietaria. En este sentido el *Tableau* es la descripción del "orden natural": situación óptima porque maximiza la magnitud del producto neto, y por esto la amplitud misma del proceso económico global. El carácter natural de este orden se deriva del hecho de que su instauración debería tener lugar automáticamente, por virtud innata de las mismas fuerzas sociales en juego, una vez que las reglas del gobierno no impidieran a estas fuerzas funcionar libremente.

La escuela fisiocrática fue pionera, no sólo por la crítica que hizo al mercantilismo, sino porque utilizó el razonamiento deductivo para expresar el funcionamiento de un sistema económico. Como bien dice Marx, antes de los fisiócratas la ganancia se explicaba pura y simplemente a base del *cambio*, por la venta de la mercancía en más de su valor. La escuela inglesa clásica mantuvo el interés por los orígenes y la naturaleza del excedente económico. Al igual que los fisiócratas (y contrariamente a los mercantilistas), sus miembros más destacados afirmaban que el excedente no surgía del comercio sino de

la producción. Pero a partir de este punto los clásicos difieren de los fisiócratas, ya que para los primeros la agricultura no era la única actividad productiva; la industria también generaba un excedente. Este planteamiento respondía a las exigencias del nuevo industrialismo. Mientras que los fisiócratas analizaban la estructura económica de Francia a mediados del siglo XVIII (una economía predominante agrícola, con propiedad de tierra generalmente señorial), los clásicos se enfrentaban ya a la emergencia de una sociedad capitalista. La corriente de pensamiento clásico vivió bajo el impacto de la revolución industrial*. Fue el desarrollo industrial del mundo moderno el que impresionó a los economistas clásicos como el rasgo más importante de la nueva sociedad. El comercio, por supuesto, fue también importante, pero la producción de bienes manufacturados influyó decisivamente sobre la actitud que los economistas clásicos adoptaron hacia la realidad económica que querían investigar.

V.4.-La escuela clásica.

Esta escuela está formada por unos autores que se suceden unos a otros, que se prolongan, se precisan, se corrigen, y se completan. Adam Smith, Malthus, Ricardo, Stuart Mill, son los más importantes. La doctrina que contiene los puntos más relevantes fue construida laboriosamente por tres generaciones de economistas, a fuerza de controversias, de puntos de acuerdo y de difícil síntesis. La preocupación dominante de la escuela clásica fue la de enunciar "leyes naturales" de un orden económico que se autorregulaba por sí mismo. En tanto que esto había sido concebido por Quesnay en términos de flujo o circuito de intercambio entre los distintos sectores económicos, Smith lo estableció en términos de fuerzas de mercado que determinaban valores *naturales*, como consecuencia del funcionamiento de la competencia, sobre la oferta y la demanda. El precio de mercado que podía depender en un momento concreto de la oferta y la demanda tendía, no obstante, cuando las condiciones de libertad del mercado lo permitían, hacia el valor natural; pero en un mundo en el que había restricciones a esa libertad (como, por ejemplo, la existencia de precios artificiales, establecidos por reglamentaciones legales o existencia de monopolios), no había nunca esa coincidencia. El precio natural es el precio central alrededor del cual los precios de todas las mercancías están gravitando continuamente.

El precio natural es inseparable del concepto de competencia* y estaba compuesto por los salarios, las rentas (la ganancia* de los propietarios de la tierra*) y los beneficios (la ganancia de los propietarios del capital). Cada uno de estos conceptos a su vez tenía su propio nivel natural. Smith distinguía, por tanto, el precio de mercado del precio natural. El precio de mercado venía determinado por la oferta (la cantidad llevada al mercado) y la demanda, y podía desviarse del precio natural a corto plazo. A largo plazo, sin embargo, en condiciones de competencia tiende a coincidir con el precio natural, o con el coste de producción. En un determinado periodo, los tipos naturales de salario, beneficio y renta deben considerarse constantes, de forma que el precio natural sólo puede variar si cambia la técnica. Aunque, el precio natural es estable durante un determinado período de tiempo, no obstante, al pasar de un estadio de desarrollo a otro, el precio natural varía no sólo como consecuencia de los cambios técnicos, sino también por variaciones en los salarios, beneficios y rentas.

De todo ello se deducía que cualquier política que tienda a aumentar el precio de mercado por encima del valor natural tiende a disminuir la riqueza pública. Todos los monopolios y privilegios exclusivos de las corporaciones, aunque fueran creados con fines benéficos, tienen un efecto pernicioso para el buen funcionamiento de la sociedad y la consecución del progreso económico. Por tanto, la mejor política es dejar que las cosas sigan su curso natural. Con ello se enunciaban los presupuestos liberales que, heredados de los fisiócratas, se convierten en el principio básico de toda la escuela. Smith se convierte en el adalid del capitalismo competitivo, del librecambio y del mecanismo de la formación de los precios. El mensaje de Smith es que el capitalismo competitivo, si no es el mejor de todos los sistemas económicos, es en cualquier caso el mejor de todos los sistemas posibles. Resulta necesario eliminar, si no todos, al menos la mayoría de los monopolios y restricciones al comercio interior y exterior; hay que permitir que cada hombre haga lo que quiera, que es lo suyo (y en particular con su capital); hay que dar rienda suelta a la libertad natural y la famosa *Mano invisible** maximizará automáticamente la tasa de crecimiento del producto nacional y fomentará la difusión de una mayor opulencia entre el pueblo.

De aquí se deriva la preocupación fundamental de Smith por el crecimiento económico. Al contrario de los mercantilistas, está interesado en la producción total por persona más que en la riqueza total de un estado; y en lugar de centrarse en el flujo circular de rentas

como hacen los fisiócratas, su visión es la de una economía que se desplaza hacia arriba en una espiral de crecimiento. Enunció su explicación del crecimiento en las primeras páginas de su obra planteando "la división del trabajo". Esta división determina el progresivo aumento de la capacidad productiva del trabajo. Se trata del incremento de la productividad* que tiene lugar por tres vías: la mayor destreza, el ahorro de tiempo en el paso de una tarea a otra, y el posibilitar la invención de maquinaria*. La especialización de tareas producía unos beneficios considerables que, sin embargo, sólo estaban al alcance de sociedades con producción para el intercambio. De modo que la división del trabajo estaba limitada por "la extensión del mercado", con lo que toda medida que ampliara el mercado --ya fuera geográficamente (mejoras en el transporte y las comunicaciones, nuevos descubrimientos) o económicamente (desaparición de las restricciones al comercio)-- era de interés general. Así la ampliación de la dimensión del mercado crea nuevas posibilidades para la división del trabajo y por lo tanto también para los cambios técnicos, que pueden promover una expansión de la producción reduciendo los costes, determinando así una ulterior ampliación del mismo mercado. De modo que se pone en marcha una reacción en cadena. Al tiempo, Smith pone de manifiesto que la única forma de mercado compatible con el desarrollo económico es la competencia, que concibe como un proceso --un mercado en el que la libre entrada y salida tienden a crear una economía en expansión de la producción y el comercio-- y no, como harían luego los neoclásicos, como un estado de hecho: un mercado con un gran número de productores.

La concepción de la división del trabajo no quedaba reducida a la especialización profesional, sino que se refería también Smith a la que se producía entre aquellos empleados en un trabajo útil y aquellos no empleados de esa manera. La división del trabajo en esta 2ª acepción desempañaba un papel muy importante en el crecimiento económico y no es sino la concepción clásica sobre el trabajo productivo* e improductivo*. Esta división no es un juicio de valor*, sino una categoría analítica fundamental relacionada con la capacidad de generar excedente. De hecho, se había ampliado a la industria la actividad productiva sobre la visión de los fisiócratas que la habían reducido a la agricultura. Quedaban excluidos como productivos, aunque se considerasen como necesarios, todas las actividades del sector servicios, según la idea de que no generaban productos tangibles o excedentes que se pudieran reinvertir.

Para Smith y los demás economistas clásicos, el análisis del proceso de producción era más prioritario que el del intercambio. El crecimiento económico se concebía como el resultado de la interacción entre división del trabajo y acumulación del capital. La acumulación de capital estaría a su vez determinada por la cantidad de excedente económico generado y su uso para fines productivos. La explicación de los factores que determinan la magnitud del excedente se convirtió, de hecho, en uno de los temas centrales del análisis clásico. La disponibilidad de un excedente a partir del cual pudiera acumularse capital era el eje central de su concepción del crecimiento*. Resulta evidente que para lograr un ritmo de crecimiento económico los sistemas, no sólo deberán reproducirse, sino además generar un excedente. El excedente se identifica en Smith con la renta neta, la cual se obtiene de deducir de la renta bruta, que es el producto anual total de todos los habitantes de un país de su tierra y de su trabajo, todo lo necesario para mantener a la sociedad en su conjunto; es decir, además del desgaste del capital fijo y la reposición de materias primas, el gasto para cubrir las necesidades de mantenimiento de las diversas clases de la sociedad. Este excedente se puede utilizar para ampliar la producción para el futuro. Para acumular es necesario ahorrar (no consumir) parte de las ganancias. Las clases sociales que se apropiaban del excedente, la burguesía y los terratenientes, podían destinarlo para la ampliación de su consumo o para invertirlo. Los terratenientes mostraban una tendencia hacia el lujo y a mantener empleos improductivos, mientras que los capitalistas eran los agentes principales de la acumulación de capital.

Dado que la división del trabajo permanecía como elemento clave del crecimiento económico, su efectividad estaba limitada por una expansión del mercado y de la oferta de capital inadecuadas. La distinción entre trabajo productivo e improductivo condujo a A. Smith a la conclusión de que el crecimiento del capital depende de una mayor utilización de los fondos en el empleo de trabajo productivo. La acumulación de capital no podía analizarse aisladamente de la distribución de la renta entre burguesía, terratenientes y asalariados. Los trabajadores recibirían un salario de subsistencia*, y la renta (terratenientes) y el beneficio (burguesía) se deducirían del valor del producto. La renta de la tierra era un precio monopolístico. No explicó el problema del beneficio. El valor del producto se repartía, por tanto, entre la renta, el beneficio y los salarios. El proceso de crecimiento, no obstante, no es infinito. Todas las economías, finalmente, llegan a un estado estacionario*. Con el desarrollo, las oportunidades de inversión se agotan

progresivamente y la demanda empuja a los salarios hacia arriba hasta que los beneficios llegan a un mínimo.

Lo que realmente impresiona de este gran pensador es el haber orientado, en un único cuerpo teórico, casi todos los problemas que objeto luego de reflexión científica, y sobre todo, haber captado perfectamente la naturaleza de la nueva economía nacida con el advenimiento de la burguesía. En realidad todos los autores clásicos construyeron sobre los cimientos puestos por Smith, aunque, como es lógico, éste dejó algunos cabos sueltos en su argumento, que sus seguidores trataron de depurar y profundizar. De hecho, Malthus, Say y Ricardo revolucionaron el método económico, aunque la contribución de Ricardo fue en este terreno la más importante. La participación de Ricardo en el desarrollo del método de análisis puramente especulativo fue con mucho la mayor. Se puede decir que fue el fundador de la "teoría económica pura", como un ejercicio de lógica casi autónomo. Ricardo descubrió las leyes que gobiernan la distribución del producto en un modelo simple y abstracto.

Malthus (1766-1834), por su parte, iba a desempeñar un papel muy significativo en la siguiente etapa del debate clásico. La situación económica iba a cambiar en la década de 1790 y siguientes. Las transformaciones más relevantes fueron fundamentalmente tres. La primera fue una gran expansión demográfica, que dio lugar a un enorme y continuo incremento en el crecimiento de la población, que no sólo tuvo lugar en Gran Bretaña, sino también en la Irlanda subdesarrollada, así como en la Europa noroccidental en general. La segunda fue el estallido de la Revolución francesa y de las guerras napoleónicas, que se prolongaron hasta 1815 y que tuvieron un efecto que perturbó más a la economía de Gran Bretaña y sus rivales comerciales que cualquier otra guerra anterior. La tercera fue una aceleración del proceso de industrialización en Gran Bretaña, y en menor medida en la Europa Occidental.

Los efectos sociales de la explosión demográfica se estaban haciendo evidentes. Precisamente fueron las consecuencias que provocaba la expansión demográfica lo que impulsó a Malthus a ocuparse de estos problemas. Publicó en 1798 su *Primer ensayo sobre la población*, y su estimable acogida le condujo a preparar 6 ediciones posteriores, la última en 1826. Lo más importante fue "el principio de población", que afirma que el crecimiento natural de la población tiene lugar de acuerdo con una progresión geométrica,

mientras que los medios de subsistencia sólo pueden hacerse crecer según una progresión aritmética. De aquí que fuera inevitable poner los frenos al crecimiento de la población. En la 1ª edición distinguió dos frenos: el *positivo* y el *preventivo*. A través del 1º, la población podría diezmarse por la guerra, el hambre, la peste, las plagas o enfermedades. El 2º buscaba convencer a la plebe para que ejerciese la prudencia apropiada restringiendo su crecimiento. Malthus mostró pocas esperanzas de que esto ocurriera, y además consideraba que un retraso indebidamente largo del matrimonio se asociaría probablemente con un aumento de la depravación moral y de las aficiones no naturales. Aun así recomendaba la abstinencia, la cual entendía como la privación del matrimonio no seguida por satisfacciones irregulares. Los pobres, sobre todo, debían ser amonestados para que procediesen con gran prudencia y no se lanzaran al matrimonio y a la procreación de una familia sin tener en cuenta el futuro. En consecuencia, Malthus fue un adversario decidido de la beneficencia* pública. Sostenía que el Estado no debía reconocer a los pobres el derecho a recibir ayuda, y que debía abolir la Ley de Pobres. La caridad, privada o pública, no era un remedio a la falta de previsión causante de la miseria de los pobres. Esta visión era claramente pesimista, pues además consideraba que si tenía lugar cualquier mejora en los niveles de renta, ésta sería neutralizada por la expansión de los habitantes, y los salarios tenderían, ante el aumento de la población, al nivel de subsistencia.

Además de este principio de la población, Malthus formuló la ley de los rendimientos decrecientes* de la tierra. Esta ley fue presentada casi simultáneamente, en el curso de 21 días (en febrero de 1815), por no menos de cuatro destacados economistas ingleses: Malthus, West, Ricardo y Torrens. La coincidencia se debió a que la Cámara de los Lores y la de los Comunes habían nombrado comisiones para investigar las causas del alto precio del trigo durante los 20 años anteriores y de las altas rentas (hecho muy impopular) que se pagaban por las tierras. Los terratenientes defendían la situación afirmando que la mejora del cultivo exigía cada vez más la roturación de tierras más pobres, cuya renta era muy baja a pesar del alto precio del trigo. Una reducción de los precios o la importación de trigo a precios más bajos detendría la mejora de la agricultura y causaría el quebranto del capital empleado en las tierras menos fértiles. Escasas semanas después de publicarse esta investigación, los economistas más destacados de aquel tiempo formularon su generalización: una ley de los rendimientos decrecientes. La creciente renta de la tierra se presentaba como la consecuencia directa del aumento de la población. Pero la ley de los

rendimientos decrecientes de la tierra no es necesaria ni para el principio de la población malthusiano ni para la teoría de la renta de Ricardo.

Malthus debe su puesto en la historia de las ideas económicas también a que se le considera el primer teórico de la demanda efectiva. En esto, además, tuvo una controversia con Ricardo al no encontrarse de acuerdo con la ley de Say*. Este economista francés (1767-1832) había afirmado que toda producción genera su propia demanda, conclusión que derivaba de que toda la renta era gastada, ya en bienes de consumo, ya en bienes de inversión. Se descartaba la posibilidad de una superproducción* general, aunque pudiera darse una parcial --una situación en la que algunas industrias o empresas individuales fueran incapaces de colocar toda su producción--, que también tendería a corregirse por sí misma. Malthus publicó los *Principios de economía política considerados con miras a sus aplicaciones prácticas* en 1820, como réplica a Ricardo. Entre las ideas que atacaba estaba la opinión tradicional de que todo hombre frugal era un bienhechor público. La rechazó diciendo que el principio del ahorro llevado al extremo destruiría el móvil de la producción. De manera que si la producción muestra un gran exceso sobre el consumo, el móvil para acumular y producir tiene que cesar por falta de voluntad para consumir. Sobre este argumento, Malthus defendía el consumo improductivo de los terratenientes, como remedio contra el exceso de productos en los mercados, y advertía sobre las consecuencias negativas que se desprenderían si había una excesiva frugalidad* y ahorro. Con estas ideas Malthus no sólo criticaba la ley de Say (pues consideraba como posibilidad que no toda oferta generase su propia demanda, sino que hubiera exceso de mercancías en el mercado). También defendía el consumo improductivo de los terratenientes, que tanto atacaban otros clásicos (Smith y Ricardo), frente a la defensa que hacían de la frugalidad de la burguesía que destinaba su excedente a la acumulación y no al consumo improductivo. Malthus se desviaba así de la doctrina clásica mayoritaria, pues mientras que para Smith y, sobre todo, Ricardo la burguesía era el principal motor de la acumulación --y los terratenientes, una rémora, pues consumían mucho y acumulaban poco--, él concedía una gran importancia a la clase de los terratenientes como consumidores, y con ello introducía la importancia de la demanda efectiva en el proceso económico. No se trataba sólo, por tanto, de generar excedente e invertirlo, sino también de realizar como dinero las mercancías producidas.

La controversia entre Ricardo y Malthus se inclinó a favor del primero, entre las opiniones profesionales, debido a que sus teorías eran más sólidas analíticamente. No obstante, Keynes un siglo después consideró que si la ciencia económica del siglo XIX se hubiera inclinado por Malthus frente a Ricardo el mundo sería más sabio y rico. Y es que Keynes vio un precedente a su teoría de demanda efectiva en Malthus, pero no cabe duda de que a pesar del entusiasmo de Keynes los argumentos de Malthus no eran excesivamente consistentes. Marx, por su lado, lanza una dura crítica a Malthus: "Malthus sólo defendía los intereses de la burguesía industrial en aquello que se identificaban con los de los terratenientes y los de la aristocracia, en cuanto atentaban unos y otros contra la masa del pueblo, contra el proletariado, pero cuando unos y otros se escindían y se enfrentaban, se ponía del lado de la aristocracia en contra de la burguesía. De ahí que defendiera a los trabajadores improductivos, el exceso de consumo, etcétera" (*Teorías sobre la plusvalía*, p.98).

Por su parte, Ricardo (1772-1823) retoma en su análisis el planteamiento de Smith sobre los precios naturales de la renta, el beneficio y el salario. Las divergencias entre los precios de mercado y sus niveles naturales son consideradas solamente como desviaciones temporales y sin importancia. La renta, esto es, la parte del producto de la tierra que es pagada a los terratenientes, no entra en la teoría del valor de Ricardo: es una detracción del producto total. La renta es determinada por factores técnicos. El hecho de que existan parcelas de tierra con distinta fertilidad y que sucesivas aplicaciones de trabajo a la misma cantidad de tierra rindan cantidades de producto cada vez menores (ley de los rendimientos decrecientes) hace de la renta una ganancia neta para los terratenientes. Los salarios se encuentran vinculados para Ricardo, como en todos los economistas clásicos, con las necesidades fisiológicas de los trabajadores y sus familias para subsistir y reproducirse. Aunque se habla de salario de subsistencia*, este concepto no responde sólo a lo estricto para vivir, sino a un nivel existente en un país y en una determinada condición de sociedad. El precio natural del trabajo, dice Ricardo, varía con el tiempo en un mismo país y difiere considerablemente entre diferentes países. El salario de mercado se puede elevar por encima del salario natural. Esto sucede cuando los capitalistas acumulan capital, la demanda de trabajo aumenta y el salario de mercado se eleva por encima de su nivel natural. Sin embargo, Ricardo al igual que Malthus cree que esta situación es sólo temporal, porque al mejorar el nivel de vida de los trabajadores estos aumentan la familia y el aumento de la población al hacer crecer la oferta de trabajo hace retroceder el salario de

mercado a su salario natural. Finalmente los beneficios representan un residuo. Como la renta está determinada por el producto de la tierra marginal que está en cultivo y el salario depende de los factores mencionados, lo que queda de la producción total es el beneficio.

El crecimiento económico es esencialmente obra de los capitalistas, y por tanto, del tamaño de los beneficios. Si la renta de la tierra o los salarios aumentan, los beneficios tienden a decrecer. Los terratenientes son considerados como improductivos y los trabajadores consumen todo lo que reciben, no pueden ahorrar. Los capitalistas sólo consumen una parte pequeña de lo que obtienen, y destinan sus beneficios a la acumulación de capital. Los capitalistas son los verdaderos motores del sistema y del tamaño de los beneficios dependerá la acumulación del capital. Sin embargo, el proceso de acumulación no puede proseguir indefinidamente. Como todos los economistas clásicos, Ricardo pensaba que la economía estaba abocada a la llegada del estado estacionario. Su argumento difería del de Smith. Su visión de la dinámica de la acumulación era la siguiente: El aumento del capital produce un incremento en el fondo de salarios y del salario unitario. Pero si el salario se incrementa aumenta el número de trabajadores. Habrá una expansión de toda la actividad económica. El proceso continuará mientras haya posibilidad de acumular beneficios. Pero la ampliación de la acumulación demandará más alimentos, por lo que se hace necesario poner en cultivo tierras menos fértiles. Al crecer los costes de la explotación agraria aumentarán los precios de los alimentos, al tiempo que se incrementan las rentas de las tierras más fértiles. Los salarios monetarios tenderán al aumento para mantener el mismo salario real que es de subsistencia, como resultado del aumento de los precios de los bienes de primera necesidad. El aumento de los salarios determinará el descenso de los beneficios industriales. Se llegará a un punto en que el beneficio se reduzca a cero. En ese momento cesará toda acumulación: el sistema habrá llegado al estado estacionario. En realidad, Ricardo planteó que la acumulación cesaría antes de que los beneficios llegaran a cero. Se puede concebir un tipo de beneficio mínimo por debajo del cual cesa todo estímulo para invertir. El estado estacionario puede retrasarse por la aplicación de nuevos inventos y descubrimientos que aumentan la productividad del trabajo, pero acabará por alcanzarse finalmente. Asimismo, consideraba que la presión al alza de los precios de los bienes de subsistencia y de los salarios monetarios podría eliminarse a través de la importación de productos alimenticios del exterior a más bajo coste. Esto le llevaba a criticar la Ley de Granos que amparaba a la agricultura nacional.

Ricardo tuvo insuficiencias teóricas, pero a pesar de ello y de sus predicciones pesimistas (desmentidas por la historia económica), su contribución es de las más importantes de la historia del pensamiento económico. Fue un defensor del nuevo orden industrial. Su teoría de la renta como un excedente obtenido a expensas de la clase industrial y como una carga sobre sus beneficios fue un ataque contra los intereses de los terratenientes y contra la legislación (como la citada Ley de Granos que, al aumentar la renta, reducía los beneficios). Fue el economista más claro defensor del nuevo orden burgués porque presentó, con más capacidad analítica que todos los que le precedieron, el "orden económico natural" como una unidad conceptual y de progreso, basado en la industrialización capitalista. Con él llegó a su máximo esplendor la EP. Stuart Mill, que cierra el ciclo de la escuela clásica, tuvo indudables méritos, pero fue más bien un intérprete de la EP, más que un inventor de nuevas ideas.

V.5.-El marxismo.

La EP tuvo su origen en los cambios sociales, económicos e ideológicos, que marcaron la transición de la Europa Occidental hacia la nueva era burguesa. El desarrollo de la teoría clásica se produjo en los primeros pasos de la industrialización y como consecuencia de todo ello mostró un interés común por el proceso de crecimiento económico. Su preocupación central fue los problemas derivados de la expansión económica a largo plazo, y la relación entre la distribución de la renta y las variaciones a que podía estar sujeta en el producto total.

Marx y Stuart Mill conocieron el mismo mundo económico, caracterizado por el florecimiento del industrialismo. La primera oleada de industrialización supuso crecimiento de la producción total, una creciente acumulación del capital productivo, y una expansión considerable del volumen del comercio internacional. Estos importantes cambios, sin embargo, no habían reportado beneficios a la gran masa de la población. La nueva clase de los trabajadores industriales se hacinaba en los barrios pobres de las ciudades, en los que no había las mínimas condiciones sanitarias y predominaban las condiciones miserables de vida. A su vez, los horarios de trabajo eran excesivamente largos --la jornada de 14 horas en las fábricas de 1840 era lo normal, así como el trabajo duro de mujeres y niños--. El sistema de la economía clásica, que suponía que la expansión económica traería beneficios para todos, no parecía funcionar. Además, en esta etapa de

expansión industrial la economía estaba sujeta a una gran inestabilidad económica caracterizada por la sucesión de auges y crisis.

Stuart Mill enfrentó este problema suponiendo que la distribución de la renta se puede modificar, y que, por tanto, resultaba factible promover el bienestar* general y también de la clase trabajadora. Su concepción sobre el papel económico del Estado de hecho fue lo que más le diferenció de la ortodoxia clásica. Marx disintió de esta posibilidad reformista y planteó que la situación sólo podía ser superada con la implantación de un nuevo orden económico, político y social. El socialismo marxiano tuvo tres fuentes principales de pensamiento: el socialismo francés, la filosofía alemana y la EP clásica (Berzosa y Santos, 2000). El interés de Marx por los problemas económicos (como distintos de los filosóficos e historiográficos) empezó con su investigación sobre las condiciones de vida de los campesinos del Mosela, a la que se dedicó entre los años 1840 y 1843, cuando era director de la *Rheinische Zeitung*. Durante su estancia parisiense a partir de 1843 es cuando comienza el estudio de los economistas (en particular de Smith, Ricardo, James Mill, McCulloch y Say); estudio que proseguiría con intensidad en su largo exilio londinense, una vez concluidos los acontecimientos revolucionarios de 1848.

Marx heredó mucho de la visión y estructura teórica de los clásicos, y de hecho hay quien le considera como "el último de los economistas clásicos". No obstante, su análisis supuso una ruptura con el esquema teórico de éstos. En primer lugar, porque las leyes económicas que intentó descubrir no eran ni universales ni eternas, sino válidas para estadios particulares de la historia. Los economistas clásicos, en una línea que descendía directamente del pensamiento fisiócrata, aceptaron la sociedad en que vivieron como una parte del orden de la naturaleza. Marx, por el contrario, la consideró como una fase de transición entre el pasado feudal y el socialismo* venidero. Lo que resulta significativo en *El Capital* es su fundamento esencialmente histórico: el objeto de análisis es el funcionamiento del capitalismo como sistema económico-social ligado a determinadas condiciones históricas, que lo caracterizan como un modo de producción* específico. Esta última categoría comprende las relaciones sociales de producción*: el aspecto fundamental del capitalismo que Marx pretendía desvelar era la polarización social, en virtud de la cual la propiedad tendía a concentrarse en manos de una minoría (la burguesía) mientras que la mayoría de la población (o una parte considerable de la misma) se veía totalmente privada de ella. En segundo lugar, la teoría del beneficio*. De modo que el origen del beneficio no

se puede resolver adecuadamente si no se parte de las relaciones sociales de producción entre los asalariados* y capitalistas. Esto era la clave para explicar esa operación de intercambio que hacía posible la existencia de un beneficio del capital. Marx criticaba a los economistas clásicos, a pesar de su indudable admiración por ellos, por no haber conseguido explicar esto suficientemente. Por último, la teoría del ciclo* económico: el problema de las fluctuaciones cíclicas, sostiene Marx, no resulta de factores exógenos sino de las contradicciones sociales y económicas intrínsecas al modo de producción capitalista.

Los economistas clásicos pensaron, en general, en términos de armonía de intereses entre los diversos sectores de la sociedad, aunque concibieron cierto conflicto entre los terratenientes y la incipiente burguesía industrial. Para Marx, sin embargo, el conflicto se convirtió en el centro del análisis y concibió la vida económica en relación a la lucha de clases*. Los clásicos trataron de comprender cómo funcionaba el sistema a fin de que lo hiciera mejor. Marx, por el contrario, pretendió explicar sus contradicciones en aras de acelerar su fin a través de la revolución*. Marx continuó desarrollando la teoría del valor-trabajo* de Ricardo, consiguiendo un mayor rigor en la elaboración de determinados conceptos, y aunque se refirió a una realidad históricamente determinada utilizó un método abstracto y puro. No se dedicó, sin embargo, a la especulación teórica sin más, sino que se preocupó por el conocimiento histórico y empírico. En síntesis, Marx asumió los instrumentos de los economistas clásicos, que eran en aquel entonces los pertenecientes al análisis económico generalmente aceptado, y los utilizó para llegar a conclusiones muy diferentes. La principal fue el origen del beneficio, a partir de la noción de plusvalía*, que Engels consideró como el más importante descubrimiento de Marx en Economía. La producción de plusvalía es la fuente de ganancia del capitalismo industrial y se origina en el proceso de producción y de transformación de las mercancías y no en el intercambio. La plusvalía es el trabajo excedente, es decir, el tiempo de trabajo que supera al requerido por el trabajador para producir los bienes que satisfagan sus necesidades. El punto básico es que el capitalismo hace trabajar al obrero más tiempo del que éste necesita para mantenerse y reproducirse. Por eso, Marx se refiere a la extracción del trabajo excedente en las sociedades de clases como la explotación* del trabajo.

Por su importancia, las teorías de la explotación y el valor-trabajo son los cimientos del edificio de la economía marxista. De hecho, para que exista la plusvalía se debe atribuir una función al trabajo en la producción social: que constituye la única actividad

productiva, de forma que sólo el trabajo crea valor. Marx hizo una distinción entre capital constante* y variable*. El primero lo definió como una parte del capital que se transforma en medios de producción*, esto es, materias primas, auxiliares y medios de trabajo, y que no modifica la magnitud del valor en el proceso de producción (eso sí: transfiere valor). El segundo es el que se convierte en fuerza de trabajo* (pagos en salarios) y cambia su valor en el proceso de producción. Reproduce su equivalente y un excedente por encima del mismo, la plusvalía, que a su vez puede variar, puede ser mayor o menor. Esta plusvalía producida por el trabajador es apropiada por los capitalistas y esta es la esencia de la existencia de explotación en el capitalismo. La posición ventajosa en la jerarquía de poder, nacida de la propiedad de los medios de producción, permite a los capitalistas exigir una jornada de trabajo que excede el tiempo de trabajo necesario, y apropiarse del valor creado durante el tiempo de trabajo excedente.

El beneficio, por tanto, no es una categoría con raíces en el orden natural de las cosas, sino un excedente propio de una etapa particular de la sociedad de clases como el capitalismo. La ganancia nace de una explotación dada por la diferencia entre el valor del trabajo y el producto de éste. De aquí se derivaba un antagonismo de clase entre los que reciben y producen plusvalía, que en la historia del capitalismo ha sido mucho más importante que el antagonismo que expuso Ricardo entre los terratenientes y los capitalistas. La FT que produce el excedente es una mercancía que se compra y vende en el mercado de trabajo bajo unas condiciones históricas: por una parte, la existencia de un proletariado sin bienes y sin otros medios de vida, que no tienen otra cosa que vender que su FT, y por otra parte, una clase propietaria, que compra esa FT para que ponga en funcionamiento los medios de producción y produzca plusvalía, pues el fin del capital es obtener una ganancia.

El capital para poder seguir obteniendo la ganancia debe ser invertido de nuevo. Esto da origen a un proceso de crecimiento que motiva la ley de la acumulación capitalista. La expansión continuada de la acumulación capitalista genera una oleada de innovaciones y avances en el crecimiento de la producción, pero se encuentra sometido a interrupciones derivadas de la aparición de las crisis económicas. El de la acumulación no es, por tanto, un proceso continuo, uniforme y progresivo, sino sujeto a ciclos, limitaciones, restricciones y contradicciones. El análisis económico de Marx considera que la acumulación conduce a una concentración* y centralización* del capital, al tiempo que se mantiene un "ejército

industrial de reserva"*, esto es de parados, y que como resultado de la acumulación disminuye la tasa de ganancia*. Estas tres tendencias constituyen la base sobre las que se asienta el funcionamiento de la acumulación capitalista. Uno de los aspectos más importantes del análisis marxiano de la acumulación es el relieve que se concede a la concentración y centralización del capital. A la expansión de la escala de la producción a través de los capitales individuales, Marx la denomina concentración del capital. La centralización la entiende como ampliación de la escala productiva a través de las fusiones y adquisiciones. La tendencia a la concentración se liga a los cambios y progresos técnicos promovidos por los capitalistas con el deseo de conseguir una mayor productividad del trabajo, bajo la presión de la competencia entre los propios capitalistas. A su vez la absorción de las empresas más pequeñas por las más grandes y la fusión de varias en un complejo empresarial único conducía a una centralización cada vez mayor de los poderes de control y decisión en el campo económico.

Pero hay otras tendencias en el capitalismo, como el paro y el subempleo. La sustitución del trabajo por la máquina* y la desaparición de actividades precapitalistas alimentan el ejército industrial de reserva. Este ejército de parados y subempleados (en un mercado de trabajo competitivo, y no organizado) es el principal regulador de los salarios. Los salarios, mantenidos al nivel de subsistencia convencionalmente aceptado en una determinada época y país, podían, no obstante, variar según la acumulación y por la expansión y la contracción del ejército industrial de reserva. El comportamiento cíclico del empleo, los salarios y los beneficios se producía de la siguiente manera: el empleo crece en los años de auge de inversiones, con la consiguiente tendencia al aumento de los salarios a costa de los beneficios. Esta fase expansiva se acaba cuando la presión sobre los beneficios hace disminuir el ritmo de las inversiones, aumentando el ejército industrial de reserva hasta llegar más o menos al nivel del salario real de subsistencia, de modo que pueda reanudarse nuevamente la acumulación a un ritmo más sostenido.

La otra tendencia, que ha sido objeto de muchas discusiones, es la ley de la tendencia decreciente* de la tasa de ganancia. Para Marx la acumulación es la esencia del capitalismo: "Acumulad, acumulad: es la palabra de Moisés y los profetas". Pero la acumulación tiene sus límites que es el propio capital. La acumulación capitalista se encuentra motivada por la rentabilidad, pero, según Marx, la acumulación la reduce progresivamente. La caída de la rentabilidad es provocada por el aumento del capital

constante, y dentro de los elementos que componen éste, fundamentalmente por el capital fijo. La progresiva mecanización*, que es lo que determina al alza el capital fijo, es la respuesta que cada capitalista individualmente tiene que dar a la intensa competencia con otros capitalistas y a la necesidad del incremento de la productividad del trabajo como medio de contrarrestar las mejoras salariales y de reducción de la jornada de trabajo que la clase trabajadora va consiguiendo. El capital constante crece más deprisa que el variable, lo que influye sobre la tasa media de ganancia que tiende hacia el descenso. Marx, al igual que los economistas clásicos, considera que el descenso de la tasa de ganancia es inevitable, aunque su explicación es diferente. Smith la atribuía a la competencia de capitales que entraban cada vez en mayor número en la producción industrial; Ricardo, a los rendimientos decrecientes de la agricultura y al consiguiente coste creciente de los productos alimenticios que influían sobre los salarios de los trabajadores industriales (que hacía bajar los beneficios); mientras que Marx la ligó al propio desarrollo de la acumulación de capital.

La contribución de Marx ha sido muy influyente en los medios académicos, pero sobre todo en los movimientos obreros de los diferentes países que encontraron en su obra una aportación teórica fundamental para luchar contra el capitalismo. Ha sido mucha la controversia desatada en torno a su obra, principalmente en cuestiones como la teoría del valor, el problema de la transformación de los valores en precios, o la caída tendencial de la tasa de beneficios. Pero de lo que no cabe ninguna duda es de que Marx, luchando contra el capitalismo, logró explicar su funcionamiento de un modo bastante adecuado, que sigue siendo válido hoy en día para entender en muchos aspectos el capitalismo moderno.

V..6.La economía neoclásica

Esta escuela dominó la escena del pensamiento económico desde 1870 hasta 1936, aunque se ha revitalizado otra vez en nuestros días sobre todo a partir de la década de 1980. El mundo de la economía neoclásica trajo consigo un cambio de preocupaciones en relación con lo que había interesado a los clásicos y a Marx. Los pensadores principales de esta corriente dejaron aparte los fenómenos relacionados con la actividad productiva, para centrarse en el análisis del comportamiento racional del consumidor*. El concepto de la utilidad marginal* del consumidor se convirtió en la categoría analítica principal, aunque no era un tema nuevo de discusión entre los economistas. Los numerosos trabajos de

Bentham* habían introducido el concepto de utilidad y su medición en las discusiones económicas desde finales del siglo XVIII. El principio marginalista* no era nuevo tampoco. Pero antes de 1870 estos conceptos se habían considerado como bastante secundarios, y en cualquier caso complementarios de la esfera de la producción. A partir de 1870 se colocaron en el centro del análisis económico, lo cual no sucedió en un solo lugar, sino simultáneamente en tres lugares de Europa, y --lo que resulta aun más importante destacar-- los mismos conceptos en los mismos lugares habían sido tratados antes pero sin éxito.

Un economista inglés (Jevons), otro austriaco (Menger) y uno francés (Walras) publicaron independientemente y casi al mismo tiempo las obras que supusieron un cambio tan considerable en la Economía. La aparición prácticamente simultánea, en tres lugares geográficos distintos, de intentos sustanciales de reconstruir los fundamentos teóricos de la Economía sobre otras bases fue seguramente una coincidencia. Es posible, de todos modos, que la aparición del trabajo de Marx influyera en esta ruptura, toda vez que la teoría del valor en manos de Marx resultó tremendamente peligrosa al cuestionar los cimientos básicos de la sociedad industrial capitalista. Resultaba, por tanto, necesario abandonar esa categoría analítica y buscar otras diferentes. La categoría del valor se reinterpretaría ahora como una teoría del intercambio del mercado que ponía el énfasis en los factores de demanda en la determinación del precio, en contra del pensamiento clásico (que consideraba que el precio a largo plazo venía dado por el coste de producción, lo que suponía la virtual exclusión de la demanda, aunque no en el corto plazo).

Otro de los motivos que pudo influir en este cambio de orientación fue la prosperidad que habían experimentado las economías desarrolladas sin que se produjeran aparentemente las limitaciones en el proceso de acumulación que habían previsto los economistas clásicos y Marx. De este modo, las preocupaciones por el crecimiento fueron abandonadas, pues la economía de mercado dejada a su suerte parecía funcionar por sí misma. Los pensadores neoclásicos tuvieron una fe ciega en el progreso y en la bondad de sus consecuencias. Es más, el progreso parecía atenuar las tensiones sociales en lugar de agravarlas. La microeconomía*, esto es, el estudio del comportamiento de los consumidores y las empresas, se convirtió en el centro del nuevo sistema teórico.

La teoría económica neoclásica combinó la filosofía moral y psicológica de Bentham y el método especulativo y abstracto de Ricardo con otras variables. El esquema básico es un modelo de intercambio puro, sin conexión con la producción. El problema principal es el de la asignación óptima, mediante el intercambio, dada una determinada dotación y distribución inicial de recursos. Como categorías analíticas esenciales aparecen: 1) la noción de *utilidad* marginal, que supone funciones* de utilidad continuas y diferenciables*; 2) la noción de *sustitución* entre los distintos bienes al variar los precios, lo que comporta funciones de utilidad convexas*; 3) la concepción de los *precios* como indicadores de escasez y, por consiguiente, como asignadores óptimos de los recursos disponibles.

La economía neoclásica invirtió el orden de prioridades de las tradiciones clásica y marxista. La estructura teórica se centró en torno a cómo un mercado distribuye los recursos de la economía, con lo que se dejaron de lado aspectos tan importantes para los economistas anteriores como los cambios dinámicos a largo plazo y la distribución de la renta entre las clases sociales. Uno de los grandes temas como el desarrollo económico a largo plazo no fue abordado y se sustituyó por un análisis estático y basado en el equilibrio. Otro tanto sucedió con el excedente, que fue abandonado, así como con el análisis de las clases sociales, que dio paso al planteamiento de que la distribución de la renta dependía de la productividad marginal de cada factor de producción: tierra, capital y trabajo.

La escuela neoclásica se dividió en tres tradiciones distintas en función del modo de enfocar los problemas: a) la corriente walrasiana, que ponía el acento en el *equilibrio general**, con una estructura analítica aparentemente más estricta, un mayor uso de las matemáticas y algo menor del análisis económico; b) la escuela de Marshall, que utilizó un enfoque más parcial y fragmentado que combinó el marginalismo con el análisis de la oferta y la demanda; c) la escuela austriaca*, que en relación con las otras dos ramas del marginalismo se ha mantenido más autónoma y no utiliza las matemáticas porque desconfía de la fascinación que ejercen sobre los economistas los métodos de las ciencias naturales, y en particular de las matemáticas, debido a que lo que predomina en los asuntos humanos es el tiempo y la incertidumbre*. Ante una percepción de la economía en términos de equilibrio general y parcial, esta corriente prefiere una visión causal, que conduce por ejemplo a reducir el capital al tiempo y al trabajo. La causa última en la esfera

de los económico y social reside en el sujeto. Las percepciones sobre el sujeto son las que constituyen la realidad primera a partir de la cual se debe construir la teoría económica.

Con todos estos supuestos comenzó un vasto movimiento teórico cuya tarea resultó ser la de ampliar las elegantes herramientas del análisis de la utilidad marginal a todas las ramas del análisis económico. Esta tendencia se impuso cada vez más, especialmente en el siglo XX. El economista que se convirtió en el líder reconocido de la nueva ortodoxia para los economistas de habla inglesa fue Alfred Marshall (1852-1924). La nueva ortodoxia fue rebautizada como ciencia económica en lugar de economía política.

Para el conjunto de los neoclásicos los dos fundamentos sobre los que gravita todo el análisis son las funciones de utilidad de los consumidores, por un lado, y las dotaciones dadas de recursos, por otro. Entre estos dos extremos el proceso productivo se inserta como una actividad transformadora puramente intermediaria, no llegando nunca a elaborar con éxito una teoría de la acumulación. Tampoco estaba en sus propósitos. La economía se entendía como apartada del tiempo histórico y de las leyes de la historia. La dinámica económica fue reemplazada por una concepción estática que situaba al mercado como el mejor asignador de los recursos. Esta estructura teórica conducía a unas premisas de política económica que se basaban principalmente en la oposición a la intervención del Estado en la vida económica, pues esto a lo único a lo que podía conducir --decían-- es a una perturbación del mecanismo de mercado como el mejor asignador de los recursos escasos (aunque algunos de estos pensadores estuvieron dispuestos a aceptar que la política del Estado podía influir y alterar el desarrollo de los acontecimientos económicos).

El dominio de este pensamiento en el mundo académico sufrió un duro golpe con la depresión de los años 1930s y el desempleo masivo que tuvo lugar. Con anterioridad, se había lanzado algún ataque pero con poco éxito. Fueron fundamentalmente Sraffa*, Joan Robinson y Chamberlin*, con las teorías de la competencia imperfecta o monopolística, pero el equilibrio neoclásico había sobrevivido a este asalto.

V.7.-Otras corrientes en la era del dominio neoclásico.

Durante el período de predominio del pensamiento económico neoclásico surgieron otras contribuciones que, aunque con un papel menor en términos teóricos, hay que

tenerlas en cuenta. Las dos principales son la escuela histórica (EH) alemana* y la institucionalista* americana. La EH nació en Alemania, y es sobre todo en este país, donde floreció. Hubo una primera etapa en torno a 1850, en la que destacaron Roscher*, Hildebrand y Knies, y una posterior, denominada ”joven escuela histórica” cuyos autores principales fueron Bucher, Wagner* y, fundamentalmente, Schmoller*. En realidad es bajo la influencia de este último autor cuando nace una “escuela” convertida en una verdadera potencia científica.

En sus inicios, la EH lanzó un ataque, ante todo, contra las tesis de la filosofía política y social basadas en el individualismo y el racionalismo, principalmente. Al hacerlo así arremetía contra la teoría propiamente dicha, calificada de escolástica, especulativa y naturalista. Una fase posterior estuvo influenciada por los progresos realizados por la teoría del conocimiento y las discusiones acerca del método en el marco de la historia propiamente dicha. Destaca la polémica de Schmoller contra Menger* sobre los métodos, que se produjo en 1883 y 1884. Los historicistas aducían que la teoría económica no se basa, de un modo general, en la observación de los hechos, sino en premisas de carácter discutible y que, por tanto, es pre-científica y destinada a ser eliminada por el examen de los hechos objetivos. Lo que planteaban, por el contrario, era que la ciencia no debe consistir en proseguir el camino marcado por la teoría, sino en exponer y explicar históricamente los cambios del sistema a lo largo del tiempo. A lo sumo, resultaría posible admitir como una tarea de naturaleza teórica, pero de importancia relativamente secundaria, el establecimiento y la elaboración lógica de un sistema conceptual puesto a la disposición de la ciencia social.

La EH tuvo el acierto de poner el énfasis en la necesidad de conocer la evolución económica y las relaciones institucionales y humanas, y cuestionar una teoría sumamente abstracta, que no tiene en cuenta, además, el proceso histórico. Tuvo, no obstante, sus deficiencias, que fueron fundamentalmente dos. En primer lugar, se centraron más en el pasado que en el análisis del presente. En segundo lugar, sus estudios tuvieron un carácter más descriptivo que analítico. A pesar de estas insuficiencias, su influencia fue notable sobre el institucionalismo americano. De hecho, en el último cuarto del siglo XIX, tuvo lugar en EEUU un creciente interés por el pensamiento socioeconómico alemán, interés que se acentuó a partir de 1880 con el retorno de un conjunto de jóvenes economistas que habían ido a estudiar a Alemania

atraídos por la fama de sus universidades. De modo que el institucionalismo, que tuvo su origen en el último tercio del siglo XIX, recibió una clara influencia de las contribuciones de la EH y también de cómo evolucionaron los acontecimientos en la economía americana tras la guerra civil. Entre los economistas más destacados de esta escuela se encuentran: Veblen*, Commons* y Mitchell*. De entre ellos, seguramente, la principal figura es Veblen, y el estudio más importante que se ha hecho en nuestro país sobre este autor es el de Barañano (1992).

Desde una posición diferente a la de otros teóricos, Veblen también atacó los principios teóricos neoclásicos. La obra de este autor es una reacción contra la teoría económica abstracta y deductiva, y cobra sentido en la insatisfacción que se produce en EEUU por la marcha de los acontecimientos en el paso del siglo XIX al XX. Veblen fue muy crítico con el sistema americano, sobre todo con el capitalismo financiero*. La principal crítica que Veblen hace a la economía convencional dominante es que partía de unos supuestos que consideraban que las instituciones eran datos fijos e inamovibles, mientras que él planteaba que había precisamente que estudiar las instituciones y su evolución. Adoptó una concepción sociológica y evolucionista* de la vida económica, debido a que las instituciones no son solamente el resultado de las costumbres que el tiempo, poco a poco, cristaliza, sino que son la causa de los cambios en la naturaleza humana.

En la década de los 20 este pensamiento y el de la escuela institucionalista en su conjunto, en la que Veblen es una personalidad destacada, tuvieron un cierto esplendor en EEUU. Pero posteriormente como consecuencia de la Gran Depresión* y, sobre todo, por el nuevo enfoque proporcionado por Keynes*, el institucionalismo quedó en una cierta confusión y luego prácticamente desapareció, aunque siempre ha dejado alguna herencia posterior. Su mayor auge seguramente fue debido a su posición crítica frente a la realidad del capitalismo americano y hacia una teoría que consideró excesivamente abstracta, por lo que no era capaz de explicar el funcionamiento concreto de la sociedad y sus cambios. El acierto en saber explicar determinados comportamientos económicos de la época y que la teoría económica no daba cuenta de ellos fue un gran estimulante y resultó de gran atractivo intelectual. Su declive tal vez tenga una causa y es que, a pesar de la crítica, ninguno de los institucionalistas fue capaz de crear una teoría coherente que pudiera sustituir al sistema neoclásico. Como ha

escrito Sampedro (1973), "ninguno logró crear --lo que seguramente no era posible dado sus puntos de vista-- una arquitectura lógica de la interpretación de la realidad tan coherente y sistemática como la de los clásicos y sus sucesores. Pero cuando se recuerda que la coherencia de éstas no se logra sino a costa de grandes e irreales simplificaciones y de volver la espalda a la estructura social, resultaba obligado reconocer que la crítica de los institucionalistas no fue inútil". También resulta interesante lo que ha dicho al respecto Rojo (1970):

> "Desde el punto de vista del conocimiento económico, la contribución de los institucionalistas y disidentes americanos fue ciertamente muy modesta, como hacía previsible su actitud metodológica recelosa de las construcciones generalizadoras y sistemáticas. Señalaron rasgos institucionales importantes de una economía moderna que habían de ser tenidas en cuenta por todo esquema explicativo que aspirase a tener relevancia en tal contexto; pero no fueron capaces de integrar en una teoría esos elementos que acabaron siendo asumidos por la dirección central del pensamiento económico"

Por tanto, si bien son ciertas estas limitaciones en el institucionalismo, hay aspectos positivos. Así, estos autores llamaron la atención sobre el peligro que se corre de pretender interpretar los hechos sin tener en cuenta el medio en el que se han producido. Señalaron, además, el carácter evolucionista de la actividad económica, insistiendo en el hecho de que cambios en las instituciones influyen poderosamente sobre el comportamiento de la realidad. También, pero sobre todo Mitchell, le dieron importancia al método estadístico como un instrumento básico para acercarnos a la comprensión de la realidad material.

De todos modos, lo que sí resultó evidente es que la teoría neoclásica no resultó dañada por las críticas recibidas hasta que la Depresión de los 30 y el nacimiento de nuevos enfoques teóricos dieron por acabado todo un ciclo de pensamiento económico. La influencia posterior del institucionalismo fue más bien escasa, aunque resurgió más adelante en contribuciones que se bautizaron como neoinstitucionalismo, principalmente en los años 1960s, como consecuencia de que algunos economistas se sentían insatisfechos con la economía convencional y rescataron la importancia de los factores institucionales en el análisis económico.

Otras aportaciones que tuvieron su impacto a principios del siglo XX, aunque en la mayor parte de los casos al margen del mundo académico, fueron las que se realizaron sobre el imperialismo* (Vidal Villa). Este tipo de estudios tuvo su origen con Hobson* (1902) y continuaron más tarde con los que se consideraban seguidores de la las teorías

de Marx, tales como Hilferding*, Rosa Luxemburgo*, Bujarin* y Lenin*. El mérito principal de Hobson fue que supo adentrarse en el análisis de un proceso en el que destacaba la creciente exportación de capital, que estaba cambiando las formas concretas que adquiría la acumulación en el capitalismo. La expansión imperialista se aceleraba en el momento en el que tenía lugar un auge económico en los principales países capitalistas, al tiempo que se intensificaba la concentración y centralización de capital. La teoría económica convencional de la época, como ya se ha puesto de manifiesto, se desenvolvía a un nivel excesivamente abstracto y no explicaba, en consecuencia, los grandes cambios que se estaban dando en el mundo real y las nuevas condiciones económicas y sociales que comenzaban a emerger. De este modo, los autores mencionados van a profundizar, con enfoques y planteamientos diferentes, en la naturaleza de las nuevas relaciones internacionales que se caracterizaron por la gran expansión mundial de los países más avanzados de aquellos años.

V.8. La contribución de Schumpeter.

Un autor singular, y por ello le hacemos un tratamiento diferenciado, fue Schumpeter, el cual nació en 1883, como Keynes, que fue el año en que murió Marx. Falleció en 1950, así pues vivió una época de grandes mutaciones y catástrofes en la economía mundial. Fue contemporáneo de muchos autores neoclásicos y durante sus años de estudiante en Viena conoció a Menger, Böhm-Bawerk* y Wieser, discípulos estos dos últimos del primero y cofundadores los tres de la Escuela Austriaca* de Economía. Además en estos años se desarrollaron las contribuciones de los institucionalistas y, de las teorías acerca del imperialismo, tema sobre el cual también hizo su contribución. Aunque fue bastante crítico con Marx, sin embargo, tuvo una cosa en común con él: un tipo de visión del proceso económico. Su concepción de la evolución económica le distingue de los economistas de su tiempo. Su primera obra importante, la *Teoría del desarrollo económico* (1911), rompe la tradición, que se había consolidado con el pensamiento neoclásico, según la cual la teoría económica analizaba situaciones estacionarias. En este aspecto retoma el pensamiento clásico, que se había ocupado esencialmente del crecimiento económico de las primeras sociedades industriales emergentes. Además de esta obra primera aportó otras notables contribuciones a la teoría del desarrollo, como *Business Cycles* (1939) y *Capitalismo, Socialismo y Democracia,* (1942).

El punto de partida en la exposición de Schumpeter es el equilibrio walrasiano. Sentía una gran admiración por Walras. Así pues, aun cuando tuvo siempre en gran estima la obra de la Escuela Austriaca, en la que se había formado, mostró mayor interés por la otra escuela, la de Lausana, que tuvo su origen en Walras y su continuación en Pareto. Schumpeter considera el equilibrio walrasiano como indispensable para llegar a conocer las relaciones fundamentales que tienen lugar en un sistema económico, y sostiene que no es posible comprender el proceso de desarrollo sin tener en cuenta las condiciones que suponen la ruptura del equilibrio estacionario. La característica fundamental del estado estacionario walrasiano según la visión schumpeteriana, es que se considera que la situación económica se repite, ya sea en la esfera de la producción, ya en la del consumo. Una vez que la competencia haya conducido al sistema hacia la posición de equilibrio, que coincide con la de máximo rendimiento, el proceso se repite en un ciclo siempre idéntico a sí mismo. Toda empresa debe producir siempre los mismos tipos y las mismas cantidades de bienes, combinando siempre en la misma forma los factores* de producción.

Para Schumpeter la ruptura de este estado estacionario y, como consecuencia, el inicio de un proceso de desarrollo*, ocurre cuando en el ámbito de la producción se introducen modificaciones que cambian profundamente los sistemas productivos anteriores. Los cambios pueden ser del siguiente tenor: 1) la introducción de un nuevo bien, o una nueva calidad de un cierto bien; 2) la introducción de un nuevo método de producción; 3) la apertura de un nuevo mercado para una industria determinada en la consideración de que los productos de esa industria no habían tenido nunca acceso; 4) la conquista de una nueva fuente de materias primas o de productos semielaborado; 5) el establecimiento de una nueva organización de una determinada industria. Tales cambios son denominados innovaciones*. Las categorías fundamentales de su discurso son el concepto de innovación y el concepto de empresario*. El empresario capitalista es quien acaba continuamente con el estado estático y estacionario, modificando los procesos productivos mediante innovaciones.

El factor causante del cambio es la innovación, que se considera que es hacer las cosas de manera diferente dentro del campo de la vida económica. La innovación es la actividad de un tipo particular de individuos llamados empresarios. El empresario es un tipo sociológico que puede aislarse y ser investigado independientemente de las consecuencias que se derivan de sus acciones. Se caracteriza fundamentalmente por

apreciar las posibilidades de una innovación, siendo secundario que sea o no el descubridor o inventor de la innovación. Pero lo que sí es importante es que sea capaz de superar las resistencias psicológicas y sociales que le impiden hacer nuevas cosas; en concreto debe tener cualidades de líder. Esta concepción del empresario lo lleva a situar el origen del cambio económico en los rasgos personales de un cierto grupo de hombres que pueden aparecer, en principio, en todos los estratos y clases de la población. Sin empresarios se tendrá, como consecuencia, una economía estacionaria. De modo, que Schumpeter, aun aceptando como cuestión de principio la teoría del equilibrio económico, supuso que se podrá producir la fractura de esta situación equilibrada mediante la introducción de las innovaciones, que encuentran en el empresario su agente principal y en la ganancia un objetivo. Sostiene, por tanto, la necesidad de introducir una concepción dinámica en la teoría económica.

A partir de esta idea deduce la distinción entre crecimiento y desarrollo. Hay crecimiento cuando se producen novedades no diferenciadas cualitativamente de lo que existía con anterioridad; hay desarrollo cuando tienen lugar novedades cualitativamente diferentes respecto a los precedentes. En una economía en la que no existe cambio puede haber crecimiento. En el supuesto de que haya innovación estaremos ante un proceso que él define como desarrollo. El desarrollo se encuentra vinculado a la innovación y es el empresario el sujeto activo capaz de llevarlo a cabo. La innovación tiene lugar repentinamente o en "enjambres", sin continuidad en el curso del tiempo. Así que la economía progresa por medio de una serie de ciclos. Un racimo de innovaciones cobra impulso al atraer el innovador inicial a imitadores; luego viene el estancamiento, que es roto con el tiempo por algún nuevo empresario. Schumpeter describió la naturaleza del desarrollo económico como el "llevar a la práctica nuevas combinaciones" que se han definido anteriormente. Las innovaciones consideradas son tecnológicas pero también no tecnológicas; unas y otras comportan un elemento de novedad y generan posibilidades de beneficio. Los dos primeros, no obstante, hacen referencia al progreso tecnológico, por lo que situó el cambio técnico en el centro del desarrollo capitalista.

La innovación no tiene sólo implicaciones importantes en la consecución de beneficios y avance tecnológico, sino que determina el funcionamiento del sistema como un proceso cíclico. El ciclo es la forma que asume el desarrollo económico en la era del capitalismo. En el modelo schumpeteriano es la innovación la que proporciona el

primer impulso al desarrollo cíclico. Este impulso se concreta en un crecimiento global de las inversiones, alimentado por la creación de dinero bancario, debido a que las empresas pioneras en la innovación son imitadas por otras. Todo lo cual origina una creciente demanda de medios de producción y de bienes de consumo. La economía vive un período expansivo que motiva una subida de precios y las empresas obtienen beneficios crecientes (incluso aquellas que no llevan a cabo innovaciones), mientras que los innovadores consiguen beneficios adicionales al mismo nivel de precios, ya que consiguen reducir los costes. La obtención de beneficios adicionales motiva a más empresas a seguir la estela de los que se encuentran a la cabeza de la innovación. En un momento determinado se alcanza un equilibrio completamente nuevo. Este nuevo equilibrio comparado con el anterior se caracteriza por un producto social mayor y distinto, nuevas funciones de producción, igual de rentas monetarias, un tipo de interés mínimo, beneficios nulos, préstamos nulos, un sistema de precios distintos y un nivel de precios más bajo.

Schumpeter intenta explicar la competencia* y el crecimiento económico basándose en la innovación tecnológica. El sistema de ciclos lo desarrolla fundamentalmente en su obra *Business Cycles* (1939). En esta obra aceptó la realidad de la existencia de los "ciclos largos de Kondrátiev*", que duraban medio siglo aproximadamente, y ofreció a su vez, una nueva explicación del comportamiento de los ciclos. Tomó como base las ondas largas de cincuenta años de Kondrátiev, a cada una de las cuales sobrepuso seis ondas "Juglar" (de 8 ó 9 años de duración), y consideró, dentro de éstas, tres ciclos "Kitchin", de 40 meses. La onda larga representa un repunte importante de innovación y dinamismo empresarial. Para que la expansión sea duradera se requiere que las innovaciones sean largas y discontinuas en su impacto, que causen perturbaciones prolongadas.

Ha sido, pues, Schumpeter el economista del siglo XX que con más insistencia ha intentado explicar la competencia, el crecimiento económico y las fluctuaciones cíclicas, basándose en la innovación tecnológica. De modo que si bien aceptaba la realidad de la existencia de los ciclos largos de Kondrátiev ofreció una nueva explicación de por qué se producían. Según la concepción de Schumpeter cada ciclo era único, debido a la variedad de innovaciones técnicas, así como por los acontecimientos exógenos que podían tener lugar. No obstante, aunque señalaba los rasgos específicos

de cada fluctuación, defendía la necesidad de que la teoría económica explicara, más allá de la mera enumeración de acontecimientos accidentales, los rasgos del comportamiento del sistema que podían generar fluctuaciones. Lo más importante de todo era la innovación, la cual a pesar de la gran variedad que podía tomar era considerada como el principal motor del crecimiento y la fuente principal del beneficio. El ciclo dependía de la innovación, aunque las características cíclicas más observables provenían de los fenómenos secundarios.

El principal acierto de Schumpeter es haber planteado un modelo dinámico del funcionamiento del capitalismo, y esto lo hizo en un momento en que predominaba la concepción estacionaria en la economía. Aunque parte de una situación estacionaria en su razonamiento, sin embargo comprendió, al igual que Marx, que el capitalismo no es ni puede ser estacionario: debe desarrollarse. Las ideas de ambos autores tienen coincidencias, aunque también profundas discordancias. Los dos coincidieron en señalar la importancia del desarrollo económico y de las transformaciones que se derivaban de la industrialización capitalista. Las razones que impulsan al cambio difieren, sin embargo, notablemente. Para Marx también las innovaciones proporcionaban el impulso principal de la acumulación capitalista, y bajo este punto de vista la formulación es compatible con la de Schumpeter. Sin embargo, para Marx la innovación hay que encuadrarla en una necesidad imperiosa que tiene el capitalismo de acumulación de capital y ésta es el resultado de las contradicciones internas del sistema que se producen entre capitalistas y trabajadores y de competencia entre los propios capitalistas. Para Schumpeter el motor que es la innovación es resultado de la existencia de empresarios modernizadores en la búsqueda a su vez de una fuente de ganancias. Este es otro punto de diferencia esencial entre los dos. Para Marx el beneficio se da en una sociedad capitalista incluso cuando falta la innovación. Es la propia forma de aparición del beneficio la que lleva a acumular, y la acumulación genera la innovación como mecanismo para preservar la obtención del beneficio y aumentarlo si es preciso, aunque existirán unos límites a la propia acumulación dados por el mismo capital. Schumpeter consideraba por el contrario que los beneficios resultan del proceso de innovación y, por tanto, la acumulación se deriva de ahí.

Hay que considerar, por todo ello, a Schumpeter como un analista destacado en el estudio del desarrollo económico y del progreso técnico. Fuera de Marx y Schumpeter,

la literatura sobre crecimiento económico es escasa durante el siglo XIX y comienzos del XX, lo que no deja de resultar sorprendente cuando el sistema capitalista se caracteriza precisamente por el crecimiento, el avance técnico y las fluctuaciones cíclicas. Desde esta perspectiva, hay que considerar a Schumpeter como un analista sugerente que supo comprender mejor que nadie en su tiempo la dinámica económica y el progreso técnico que es la característica esencial del crecimiento moderno.

Ha resurgido después de la IIGM un interés por el crecimiento y el desarrollo, tanto por lo que se refiere a los problemas de los PD, como en lo que concierne a los PED. De todos estos estudios, Schumpeter junto con Marx y los clásicos, es un pionero, aunque la literatura sobre crecimiento económico basada en modelos es muy tecnocrática y no tiene el enfoque socio-histórico basado en la tradición de la escuela clásica, Marx y Schumpeter. El interés por el crecimiento y el desarrollo ha vuelto recientemente y en estos trabajos Schumpeter es sin lugar a dudas un referente importante. Schumpeter destacó los problemas de la invención y la innovación que son fundamentales para explicar el crecimiento, las mejoras de la productividad y en concreto los avances que en el bienestar material se pueden producir entre la población derivada precisamente de la introducción de cambios y mejora en los procesos productivos.

V.9. La teoría económica keynesiana.

Con la crisis de los 30 se puso de manifiesto la incapacidad de la economía neoclásica para entender los nuevos fenómenos de las economías industriales. El primer reto a la ortodoxia, aunque no el único, fue la obra de Keynes, *La teoría General del empleo, el interés y el dinero* (1936). Dos fueron sus grandes contribuciones: proponer una solución factible a un cierto tipo de desempleo, y destruir la creencia ciega del mecanismo autorregulador* del mercado en un sociedad capitalista. Lo hizo con un planteamiento macroeconómico y con un análisis basado en el corto plazo. Esta revolución de la economía teórica había estado precedida por una práctica basada en el intervencionismo y que fue dictada por la necesidad. Así pues, la insuficiencia de la economía marginalista*, por un lado, y los acontecimientos reales, por otro, marcaron decisivamente la formulación de Keynes, cuya importante novedad con respecto a las teorías anteriores es que muestra que no hay razón por la cual el nivel de RN neto tenga que acabar siendo precisamente el que corresponde a la plena capacidad productiva y al pleno empleo de la fuerza de trabajo.

Cuando se deja operar al sistema por sí mismo, será un puro azar que se logre el pleno empleo. La situación que Keynes consideraba normal era, precisamente, la que no alcanza la plena ocupación.

De forma que Keynes, que recibió en Cambridge* en los primeros años de siglo unas ideas que abogaban por el *laissez faire*, juzgó que había llegado el momento de denunciar algunos principios básicos, ya que estaba dispuesto a aceptar intervenciones públicas que mejorasen el bienestar colectivo. Era partidario de reducir las desigualdades de la distribución de la renta y la riqueza. Su atención se centró fundamentalmente en la moderación de las fluctuaciones económicas, en la lucha contra el paro involuntario y en los esfuerzos por conseguir un nivel alto y estable de ocupación de los recursos productivos; y entendió que todo ello sólo era posible con actuaciones gubernamentales importantes. Por consiguiente, cuando la inversión no es suficiente para dar lugar al pleno empleo, el Estado debe intervenir en la economía mediante la expansión del gasto público (con un presupuesto deficitario) y conseguir así un aumento neto de la demanda efectiva. El Estado puede, pues, lograr la plena ocupación.

La demanda engendra renta. Si los productores esperasen una reducción de la demanda reducirían la producción, cualquiera que fuese el nivel de su capacidad productiva. Harían lo opuesto si esperasen un aumento de la demanda. Por consiguiente, en tanto exista capacidad ociosa que pueda utilizarse, las fluctuaciones de la demanda engendrarán fluctuaciones de la producción, mientras que los precios no tienen por qué ser sensiblemente afectados. Sólo en el caso de que la demanda rebase el punto de la plena capacidad de producción, el aumento de la demanda puede causar una subida de los precios (el incremento de la renta sólo lo será en términos monetarios, porque en términos reales la producción no puede sobrepasar la capacidad productiva). Por lo tanto, variaciones de la demanda llevan consigo variaciones en la producción que influyen en la utilización de las capacidades productivas existentes y en el empleo del trabajo. El equilibrio en la medida que expresa la igualación de la oferta y la demanda se puede dar con paro y capacidad ociosa de las empresas. No hay ningún mecanismo regulador que asegure el pleno empleo y que la producción efectiva coincida con la potencial, que es aquella en la que la economía funciona a pleno rendimiento, esto es sin paro y sin capacidad ociosa.

Consecuentemente con estas teorías, el Estado, sobre todo después de la IIGM, aceptó la responsabilidad de estabilizar la actividad económica a un nivel suficientemente alto de producción como para mantener el pleno empleo. De forma que una extensa área de la actividad económica fue dependiendo cada vez más de decisiones de carácter público y menos del mercado. La intervención gubernamental en la vida económica del período de postguerra ha ido creciendo por muchas y variadas razones. El resultado, a menudo, ha sido conocido como economía mixta*, o también como economía keynesiana, porque de hecho es Keynes el legitimador del intervencionismo estatal en una economía de mercado y de la necesidad del déficit público para fomentar el empleo y la prosperidad y evitar las crisis económicas.

Sin embargo, no fue Keynes el único en plantear estas ideas. Las circunstancias de la época influyeron en estos cambios en la teoría económica. En 1929-33, los países industrializados occidentales se vieron inmersos en la más fuerte y dramática de todas las depresiones que hasta entonces se habían sufrido. Keynes y también Kalecki --aunque procedente de un mundo enteramente diferente: Polonia, y partiendo de Marx (frente a Inglaterra, y rebelándose contra Marshall, como en el caso de Keynes)-- llegaron independientemente a las mismas conclusiones sobre la demanda efectiva. Fue, sin embargo, Keynes quien alcanzó el reconocimiento universal. Para Joan Robinson, Kalecki tuvo una gran ventaja sobre Keynes: nunca había aprendido economía ortodoxa. Esto le favoreció, pues no tuvo necesidad de desechar las viejas ideas. El peso que las ideas anteriores pueden tener a la hora de exponer las nuevas queda perfectamente reflejado por Keynes en el final del prólogo de la *Teoría General*: "Las ideas que tan laboriosamente se expresan aquí son extremadamente simples y deberían ser obvias. La dificultad no reside tanto en las nuevas ideas como en deshacerse de las viejas, que se ramifican hasta alcanzar cada uno de los rincones de la mente de aquellos que, como la mayoría de nosotros, han sido educados en ellas". Kalecki no fue educado así. El único economista que había estudiado era Marx. Keynes nunca quiso tener nada que ver con Marx. No obstante, según dice Robinson, de haber partido de Marx se hubiera ahorrado muchos problemas. La contribución de Kalecki en cuanto contiene, entre otras cosas, una teoría de la distribución a corto plazo relacionada con el grado de monopolio y una teoría a largo plazo del ciclo en la que se encuentran elementos de una teoría de la acumulación del capital, ha dejado su influencia sobre todo entre los economistas de Cambridge (RU).

Keynes, por su parte, vio con claridad que el capitalismo tenía defectos en su funcionamiento y trató de introducir correcciones en su comportamiento para lograr, de este modo, su supervivencia. Al mostrar que en una economía capitalista avanzada existe la tendencia hacia el estancamiento crónico con desempleo permanente y es a su vez altamente inestable, consideraba que aunque el sistema se encontraba enfermo no se encontraba moribundo y que había posibilidad de salvarlo, no con un cambio radical, sino mediante una terapia reformista*. Así, los dos agentes esenciales del sistema keynesiano van a ser el gobierno y el mercado. Lo que representa Keynes tanto para la historia de la economía como del pensamiento económico, lo refleja con claridad Joan Robinson cuando comparando a Marx, Marshall y Keynes dice: "Marx representa el socialismo revolucionario (...) Marshall, la defensa complaciente del capitalismo (...) Keynes, la defensa desilusionada del capitalismo. Marx intenta comprender el sistema para acelerar su destrucción (...) Marshall intenta hacerlo aceptable (...) Keynes busca descubrir qué es lo que falla en el sistema con el objeto de encontrar medios destinados a salvarlo de la autodestrucción" (1979).

El keynesianismo proporcionó una filosofía a la democracia* capitalista. Sus ideas han sido importantes en la medida que han servido de orientación en la actuación de política económica de postguerra a prácticamente a todos los gobiernos de los PD y democráticos. Será exagerado, sin embargo, deducir a partir de ello, que con su contribución teórica, salvara al capitalismo. Eso se consiguió, además de con las ideas keynesianas, con los mecanismos económicos concretos que se pusieron en marcha y que favorecieron una expansión sin precedentes. En todo caso, las ideas de Keynes predominaron en el mundo académico y en las actuaciones de política económica.

Pero también al keynesianismo le llegó su declive. Surgió en una crisis económica, la de los años 30, y es en otra crisis --esta vez la de los 70-- cuando recibe un fuerte ataque y comienza a perder predicamento entre los economistas y en las políticas económicas. En los años de la prosperidad (1950-1970) se consiguió con una demanda en alza asegurar beneficios, pleno empleo y salarios crecientes, suavizando el conflicto sobre la distribución de la renta. Las cosas, no obstante, comenzaron a cambiar a finales de los 60, y la crítica a la teoría de Keynes se hizo más intensa, sobre todo por parte de los autores monetaristas, que desconfiaban de la PF expansiva y acusaban al intervencionismo estatal de los males económicos que entonces comenzaban a aflorar (como la inflación). La coexistencia de

paro e inflación desde finales de los 60, agudizada en los 70, rompe algunos de los supuestos de Keynes y es el inicio de la quiebra del enfoque keynesiano. Por si fuera poco, la PF empezó a dar muestras de no funcionar adecuadamente como regulador económico como consecuencia de la persistencia de unos déficits públicos que, más que responder a la exigencia de estímulos a la demanda, se convertían en estructurales, anunciando la crisis fiscal del Estado* que se desencadenará con más intensidad en los períodos recesivos.

V.10.-Las teorías modernas

La política económica keynesiana y el edificio teórico construido por Keynes daban claras muestras de agotamiento. A partir de 1973, los remedios keynesianos de estímulo a la demanda efectiva no dieron resultado. La crisis de los 70 puso fin a las ilusiones depositadas en las economías mixtas. En realidad, las dificultades de los 70 constataron que los problemas que estaban surgiendo no tenían remedio con expansiones monetarias y fiscales. Esta falta de respuesta por parte de la política económica que se había venido practicando desde los 40 fue lo que alentó a las teorías neoliberales y monetaristas con un resurgimiento importante de los principios neoclásicos. Las bases teóricas de estas corrientes tienen un denominador común: el ataque al intervencionismo estatal. Se recupera otra vez la idea de que solamente el libre juego de las fuerzas de mercado garantizará el desenvolvimiento armónico de la economía. De ahí que los remedios que se recomiendan sean la moderación de los costes y la eliminación de las rigideces en los diferentes mercados. El uso de una PM restrictiva, el descenso de los gastos públicos y de los impuestos, conjuntamente con la necesidad de privatizar, constituyen el nuevo paradigma que se convierte en dominante desde los 80 pero que, a pesar de todo, no ha logrado desmantelar ni el intervencionismo estatal ni el EB*.

El monetarismo es una recapitulación de un grupo de economistas que se unieron en sus críticas a la ortodoxia keynesiana imperante en los 50-60. Es además el intento de creación de un nuevo paradigma frente a la macroeconomía keynesiana. Aunque han sido bastantes los autores que han realizado contribuciones muy importantes, nadie cuestiona el protagonismo de Milton Friedman* en la formulación del monetarismo, el cual se caracteriza básicamente por los siguientes puntos: 1) estabilidad del sector privado; 2) neutralidad a largo plazo del dinero; 3) aceptación de la curva de Phillips a corto plazo; 4) antipatía hacia la política económica activa. Por su parte, el monetarismo defendido por los

autores de la escuela de las expectativas racionales no acepta la propuesta 3 y la sustituye por la neutralidad del dinero a corto plazo.

El tiempo dirá qué teorías económicas se convertirán en dominantes en los próximos años y dejará sentir más su influencia. De momento, aunque los vientos del liberalismo vienen con fuerza, el Estado sigue desempeñando una función aún muy considerable en las economías avanzadas. Lo que sí parece claro es que las ideas de Keynes, tal como fueron formuladas en los 30, han perdido mucho de su validez en un mundo muy distinto de aquél y en el que la fuerte competencia internacional conjuntamente con el proceso creciente de globalización* están modificando el marco de actuación de las políticas económicas nacionales.

El modelo de Keynes que se ha difundido más por todas las universidades del mundo ha sido el divulgado por Samuelson*, basándose en las curvas IS-LM expuestas por Hicks* en 1938, conocido como el de la *síntesis neoclásica-keynesiana**. La forma en que estos analistas han entendido la aportación de Keynes es absorbiendo los nuevos desarrollos en la vieja teoría. Añadiendo algunos supuestos, introduciendo nuevas funciones más generales y reduciendo las restantes, que son las realmente importantes, hacia un papel irrelevante. Los teóricos marginalistas siempre trataron de reducir las nuevas teorías, girándolas y forzándolas al esquema restringido, que actúa como una camisa de fuerza, del mundo de la escasez.

Otros seguidores de Keynes, denominados postkeynesianos*, se niegan a esta interpretación por considerar a este autor como totalmente irreconciliable con los neoclásicos. Frente al equilibrio establecido en el esquema IS-LM, ponen más énfasis en las ideas de incertidumbre e inestabilidad. Los postkeynesianos reivindican las ideas del "verdadero Keynes", opuesto totalmente al de la síntesis, que para ellos es una burda tergiversación de lo que Keynes realmente dijo. La teoría económica postkeynesiana se preocupa por la producción como problema opuesto al de la asignación óptima de los recursos. En relación a las teorías del ciclo y la elaboración de modelos de crecimiento, éstas se han construido a partir de las contribuciones de Keynes y Kalecki, con una vuelta, además, al interés mostrado por los economistas clásicos y Marx por la dinámica económica. El problema al que han tenido que enfrentarse los postkeynesianos y otros, poco favorables a la economía neoclásica, es que no han tenido un principio unificador.

Por el contrario, la concepción neoclásica sí lo tiene, debido a que presentan los argumentos en torno la asignación óptima de los recursos escasos y el proceso racional de maximización bajo restricciones. Todo lo cual siempre ha hecho más fácil el trabajo de los marginalistas.

Así, tenemos que, frente a la economía convencional, basada en los principios neoclásicos y de algún modo también keynesianos, se han alzado voces críticas, como la de los poskeynesianos y sraffianos*, que desafían fundamentalmente a los principios de la economía neoclásica y la síntesis neoclásico-keynesiana. Una tentativa realmente significativa dirigida a elaborar un análisis que tenga en cuenta las insuficiencias de los neoclásicos ha sido la de Sraffa, quien en 1960 efectúa una crítica notable a la productividad marginal*. El gran interés de la obra de Sraffa consiste en el retorno a la tradición clásica, sobre todo a Ricardo. Esto hace que use para todas las categorías económicas definiciones sustancialmente distintas de las que proporciona el pensamiento económico moderno. Aunque sigue la tradición clásica, sin embargo, el análisis lo lleva a cabo fuera de la TLV. Todo lo cual ha creado una fuerte polémica entre los seguidores de Marx, pues algunos de ellos han considerado que la aportación de Sraffa supera las dificultades surgidas en la Transformación* de los valores en precios. Otros marxistas, por contra, no aceptan esta solución y siguen defendiendo los principios, tal como fueron formulados por Marx. De modo que la formulación efectuada por Sraffa tiene como una doble lectura. Por una parte, supone una adecuada y demoledora crítica a la teoría neoclásica, pero por otra parte ha planteado también una discusión en torno a la validez de la TLV, tanto la de los clásicos como la de Marx.

La situación actual de la ciencia económica presenta una característica fundamental, y es la división entre el pensamiento ortodoxo y el crítico. El primero se encuentra dividido, aunque en los últimos años se imponen con fuerza las teorías defensoras del libre mercado y se asiste a un retroceso (pero no desaparición) de los planteamientos keynesianos. Este pensamiento es el dominante, pero no el único ni exclusivo. Hemos visto cómo desde el propio Keynes, con una lectura diferente a la efectuada por los partidarios de la síntesis, y desde Sraffa, se critican los presupuestos más convencionales. No obstante esta crítica y otras hechas desde instancias radicales, institucionalistas y estructuralistas, la más profunda y rupturista es la efectuada por Marx y sus seguidores. Desde la aparición del pensamiento de Marx, la división entre la ortodoxia y la economía marxista ha sido evidente. El

pensamiento de Marx no desaparece en 1883, con la muerte de su creador, sino que ha continuado en sus muchos discípulos (Berzosa y Santos, 2000). La diferencia esencial entre estos dos campos está en el hecho de que el primero no historiza la relación capitalista, mientras que para el marxismo dicha relación se encuentra históricamente determinada.

La primera ruptura en el pensamiento económico tuvo lugar con la llegada de la economía neoclásica, y, aunque muchos tratadistas son dados a encontrar un hilo conductor entre los clásicos y neoclásicos, lo único que une a estas escuelas es la concepción liberal de la economía (lo demás es muy diferente, tal como hemos tratado de exponer). La ruptura de hecho nos parece de un gran calado teórico y supone un giro de gran envergadura que tiene implicaciones sobre lo que se entiende por Economía. Marx supuso un cambio significativo, pero se movió hasta cierto punto dentro de las coordenadas teóricas de los clásicos (aunque fue un crítico de la EP vigente en aquellos años). Por tanto, aunque Marx revoluciona la economía clásica, se puede situar el primer gran cambio de la ciencia económica con la aparición de los neoclásicos, pues se rompió con todo el aparato analítico de la escuela clásica y de Marx. Otro cambio se produjo con Keynes, aunque en este caso este autor también se mantuvo dentro de ciertas categorías analíticas de la economía ortodoxa de entonces. Si su contribución fue una ruptura de mayor o menor grado con el pensamiento neoclásico es objeto de fuerte controversia entre los que se consideran sus herederos.

De todo lo dicho se puede extraer una conclusión principal: y es que la Economía, aun cuando tiene un fuerte aparato analítico y un gran desarrollo empírico, no es una ciencia neutra y técnica sin más, aunque requiere de conocimientos técnicos. Tampoco es un cuerpo teórico cerrado y único. No hay una sola teoría, sino varias. No hay, por tanto, respuestas únicas frente a los problemas que se nos plantean. Las medidas de política económica, que se toman basadas en algunos de los principios teóricos, influyen sobre la realidad económica pero no afectan por igual a todos los grupos y clases sociales que componen una sociedad. No existen intereses comunes porque la sociedad se encuentra dividida en diferentes niveles de renta y los sujetos ocupan posiciones sociales distintas. Por ello es por lo que las medidas de política económica son a su vez objeto de debate y de conflicto. La sociedad capitalista se caracteriza por la desigualdad y la diferenciación social y no existen por tanto medidas de política económica que favorezcan a todos por

igual. La incapacidad es más evidente en las llamadas nuevas teorías que emergen en los años 70 (monetarismo, expectativas racionales, economía de oferta), aunque en realidad se sostienen en viejos supuestos neoclásicos. La visión parcial que estas teorías tienen sobre los problemas económicos y la fe ciega en el mercado como solución, aunque esto sea ya algo que la historia se ha encargado repetidas veces de cuestionar, pone en evidencia que la Economía en momentos determinados en lugar de avanzar retrocede.

La Economía en los últimos años se ha dejado llevar por la formalización matemática y una elegante teorización deductiva que, bajo la apariencia de ciencia con un elevado grado de satisfacción intelectual y de reconocimiento profesional, lo que en realidad ha hecho es alejarse de una manera alarmante de los problemas reales. Desde este punto de vista, el retorno a los clásicos y a Marx nos parece fundamental, pues es ahí en donde se encuentran formulados los grandes problemas que no han sido aún superados. La economía crítica, aunque minoritaria en el campo académico, puede ofrecer una gran potencialidad para la comprensión de lo real, pero también debe servir para transformar el orden vigente (basado en la desigualdad y en la explotación) en uno más justo y equitativo.

CAPÍTULO VI: LAS RAÍCES CULTURALES DE LAS LEYES DEL MERCADO

Andrés Bilbao (UCM)

VI.1. De la política como relación de poder a la política como técnica.

El *Leviatán* de Hobbes* puso de manifiesto la oposición entre la libertad individual y la constitución de la ordenada sociabilidad. La voluntad del Leviatán subsumiendo a la libertad de los individuos era la única garantía de la existencia pacífica y ordenada entre los individuos. La política se constituía en un proceso de opresión de la voluntad de los individuos. El bien y el mal aparecían como reflejo de la voluntad del Leviatán. Esta puesta en la voluntad y la subordinación a ella del principio de la política planteaba la sociedad como un orden jerárquico en el que se excluía la libertad del individuo. La sociedad moderna aparecía construida sobre la subordinación del individuo. A ello se añadía que la voluntad del Leviatán era un acontecimiento arbitrario frente al cual los individuos debían someterse. Esto suponía la incertidumbre en cuyo contexto quebraba la libertad individual.

En el planteamiento de Hobbes subyacen tres elementos. El primero es la constitución de la sociedad a partir de la voluntad de los individuos. El orden social aparece como una proyección de la voluntad de los individuos. La noción de contrato tiene múltiples interpretaciones. Así, el contrato es una prolongación de la naturaleza que vincula a los individuos, o bien el contrato puede verse como ruptura con el estado de naturaleza. El segundo es la oposición entre la libertad del individuo y la ordenada sociabilidad. El planteamiento subyacente es que no existe una noción de bien que pueda ser asumida como común a todos los individuos. La noción de bien, aquello que el ser humano desea, viene determinada por el deseo y la voluntad de cada individuo. En esta perspectiva cada individuo sigue las determinaciones derivadas de sí mismo, con lo que resulta inevitable el choque con los demás individuos. El tercer elemento

alude a un factor que pone la política en la virtud, la virtud entendida como un horizonte común a la acción de los individuos.

A lo largo del siglo XVIII se irán desarrollando nuevas nociones que cuestionarán los tres elementos subyacentes en la concepción hobbesiana. El primero se refiere a la transición desde la noción contractualista a la noción del mundo regido por leyes. El segundo al establecimiento de la simetría entre la libertad individual y la sociabilidad ordenada. El tercero viene de la mano de la apertura del debate acerca de la relevancia del comercio y de la virtud en la configuración del orden social. El segundo elemento de ruptura con la tradición anterior, y concretamente con la tradición hobbesiana, guarda relación con la oposición entre libertad del individuo y organización social. El primero que despliega esta réplica a Hobbes es Hutcheson. Su punto de partida es la caracterización del individuo como un ser deseante. Bajo la rúbrica del deseo se encierra la relación con los objetos. En una primera aproximación el deseo aparece como una pasión suscitada por el objeto. Sobre este horizonte de posibilidades se proyecta una nueva visión de la sociabilidad. Su argumento es el siguiente: el hombre es un ser deseante, pero su capacidad para satisfacer el deseo es limitada. En el contexto de esa concepción, el ser humano limitado a sí mismo aparece limitado en sus posibilidades. La superación de esa limitación pasa por la asociación con los demás. Pero se trata de una asociación que tiene como objeto aunar esfuerzos para aumentar la capacidad para producir objetos. El entramado de la sociedad es la división del trabajo*. Por medio de ella se aumenta la capacidad del individuo de satisfacer su deseo. Esto es sinónimo de la libertad del individuo. En conclusión, lo que Hutcheson establece es la simetría entre la libertad del individuo y la constitución del orden social.

Mediante la división del trabajo el individuo se socializa. En el contexto de esa cooperación* emergen los sentimientos de sociabilidad, resultado de la relación entre individuos orientada hacia la satisfacción del deseo. Es la división del trabajo, como vehículo que permite la satisfacción de las necesidades, lo que engendra la sociabilidad. La cooperación, bajo la forma de la división del trabajo, traza los vínculos de la relación social*. Pero a la vez esta no guarda relación con la totalidad del hecho social, sino únicamente con la satisfacción de los deseos individuales. La moderna noción de sociedad remite a la acción conjunta en la que cada individuo ve la forma de mejorar su

condición. La racionalidad y el proceso económico se proyectan como la condición de la mejora de la posición del individuo.

Es la cooperación lo que torna pacíficos a los individuos, pues la alternativa de la guerra entraña la desintegración de la división del trabajo y el fin del progreso individual. La violencia se hace manifiesta en cuanto que interrumpe el entramado del progreso económico. Toda violencia que no se explicite en este punto desaparece y se transforma en una jerarquía pacífica en la que cada individuo tiene un acceso distinto a los objetos. La división del trabajo y el intercambio aparecen como lo que pone orden en el sistema social. Mediante el mercado*, las acciones de los individuos se ajustan mutuamente. En este punto hay un común rechazo a la teoría contractualista y una puesta en primer plano de la referencia a una subyacente ley natural cuyo cumplimiento supone el pasaje desde el estado natural al estado social. Este es el planteamiento que desarrolla Smith* de forma sistemática. En *La riqueza de las naciones* va a mostrar cómo la constitución de la sociabilidad se desenvuelve conforme a la sujeción de los individuos a determinadas leyes.

En este contexto la política ya no guarda relación con la interrelación de los seres humanos, sino que se refiere a la administración de esta legalidad. Con esto se inicia una nueva concepción de la política, cuyos rasgos centrales son los siguientes. En primer lugar, el hábito de la política se desenvuelve, aparentemente, fuera de las relaciones de poder*. La noción de poder se asienta en el contexto de la relación entre los seres humanos. El pasaje desde el contractualismo a la legalidad natural disuelve las formas antropomórficas de poder y subsume a todos los individuos bajo una misma determinación.

La política es administración de la legalidad en la que se supone que, por designio providencialista, se realiza la libertad del ser humano. El hecho social no se ve como una proyección de la voluntad del ser humano de naturaleza social, sino como el cumplimiento de la legalidad descubierta. La configuración del orden social pierde su opacidad y se hace completamente transparente. La complejidad que implica la opacidad ha sido sustituida por la administración de la transparencia. Esto supone el pasaje desde una concepción de la política en la que se entrecruzan diversas líneas y en la que está permanentemente presente lo imprevisto. En las anteriores concepciones la

fortuna y el azar planean sobre la vida de los seres humanos, lo que determina una concepción de la política que constantemente se enfrenta a lo imprevisible, un mundo en el que ni la calculabilidad ni la seguridad tienen cabida. Esto supone una constante atención hacia lo que constituye el bien del ser humano como condición de una ordenada sociabilidad. La concepción nueva de la política se centra en el mantenimiento de la formalidad del orden compuesto por las leyes. De esta formalidad se deriva la integración material de los seres humanos. Frente a la constante presencia de lo incierto, la nueva concepción se encuentra frente a la seguridad. Lo inequívoco frente a la ambivalencia se presenta como la forma que adquiere el progreso. Por último la política ya no se organiza a partir de valores, sino desde una legalidad que los excluye por completo y frente a la cual el cometido de su administración es la extensión y el progreso de su lógica.

A lo largo de esta argumentación se hacen explícitas las implicaciones de la demarcación entre lo formal y lo empírico. La primera permite la tecnicidad de la política, mientras que la segunda remite a la prudencia. La tecnicidad se asienta sobre la noción de individualidad, vale decir el ser humano desarraigado de las relaciones sociales*. La prudencia remite a la trama social del ser humano. La política como técnica se vincula a la norma, bien como la que representa la legalidad natural del mercado, bien la que representa el derecho. En este contexto de formalidad el mundo aparece como un horizonte transparente para el individuo. Por el contrario, la política como prudencia remite a la complejidad y a la incertidumbre, condición de la universalidad. La prudencia se inscribe en una concepción compleja del mundo que es simétrica a las nociones de contingencia. La complejidad del mundo alude a lo que no puede determinarse y pone al ser humano en el centro de la escena como quien organiza el orden social. La contingencia configura este proceso de organización no como la transferencia de un orden inteligible, descubierto en la naturaleza a las relaciones entre los seres humanos. No es lo inteligible sino la inteligencia de los seres humanos el punto de partida de la organización de la sociabilidad. Desde esta última perspectiva no hay una norma que determine la relación entre el ser humano y la totalidad del mundo exterior.

El último momento de esta concepción es la sustitución de la política por la tecnocracia. El individuo de la sociedad moderna no está determinado ni por problemas

trascendentales, ni por visiones del mundo, no susceptibles de discusión racional, "sino por los problemas de las vías y los medios" (Mises, 1985). La lógica, la coherencia entre las partes, es el único medio que el ser humano dispone para relacionarse con lo que es exterior a él. El ser humano descarta la complejidad como algo real a lo que debe aproximarse y opta por la simplicidad de la lógica y su libertad individual.

Desde esta perspectiva se inicia la constitución de la política como ciencia, cuyo supuesto básico es el concepto del ser humano que despliega sus funciones con regularidad. Un ser cuyas reacciones frente a los acontecimientos exteriores pueden ser previstas. Hume* explicó esta condición y sus posteriores consecuencias: "¿Cómo podría la política ser una ciencia si las leyes y las formas de gobierno no tuvieran influencia uniforme sobre la sociedad? ¿Dónde estaría la fundación de la moral, si los caracteres particulares no tuvieran cierto determinado poder para producir sentimientos, y si estos sentimientos no tuvieran una constante operación o acción?" (Hume, 1990). La reducción de la complejidad del ser humano hasta su configuración como un simplificado organismo cuyas reacciones se pueden prever es el supuesto que permite la formulación de la ley.

Esta tendencia se prologa en el siglo XX, en el que ya la economía es lo que supera a la política. Esta aparece como lo imprevisible, mientras que la economía contiene la posibilidad de establecer ciertas previsiones. La noción de política tiene su eje en el poder. Éste se despliega como organización a partir de la voluntad. En esta intencionalidad es donde radica la posibilidad de la racionalidad material. Frente a la economía, la política aparece como lo negativo vinculado a la intencionalidad desde la que el ser humano puede organizar la sociedad. Refiriéndose a ello se puede leer que en la política "...no buscaran las leyes de la cooperación social, puesto que pensaron que el hombre podría organizar la sociedad a su gusto" (Mises, 1985). La política es lo incierto, en cuanto que tiene su origen en los seres humanos, frente a la certeza de la economías que implica la subordinación del ser humano a una legalidad exterior.

La economía como proyección de la legalidad que rige el mundo pone fin al constructivismo de la política. En esta transición se encierra el pasaje desde lo cuestionable, construido por el ser humano, a lo incuestionable resultado de la legalidad providencialista que rige el mundo. En esta nueva perspectiva se abre la eliminación del

juicio moral*, vale decir de los valores y la remisión a un orden inmutable. También comporta la equivalencia entre el movimiento de los seres humanos y el de los cuerpos físicos: "Es preciso estudiar las leyes de la acción humana y de la cooperación social, como el físico estudia las leyes de la naturaleza".

Sobre estos supuestos se proyecta el liberalismo* como una ideología política que asegura la "cooperación social y la intensificación progresiva de las relaciones sociales mutuas". Es la manifestación del utilitarismo*, que lo remite a la interioridad del individuo. La cooperación y la división del trabajo, elementos que se corresponden en cuanto que la cooperación se expresa en la organización técnica de la división del trabajo, deviene el instrumento mediante el cual cada individuo atiende a sus objetivos en forma óptima. Desde esta perspectiva la economía aparece como el principio de liberación del ser humano. Un ser humano reducido mediante la representación a la condición de individuo. La ruptura de los lazos de esclavitud* y servidumbre* se explica en términos de su progresiva oposición a los principios de la racionalidad* y la eficiencia* del progreso económico. La historia se reescribe como progreso determinado por las condiciones de la mayor eficiencia. Se establece el paralelismo entre el desarrollo de la racionalidad económica y el despliegue de la individualidad. El principio de eficiencia actúa como aquello que va configurando una sociedad de individuos iguales.

En este sentido el contexto de la economía, como construcción cultural, vendría a ocupar el papel de integración y disciplinamiento que tuvo la religión en las sociedades premodernas, "pues la religión en sus primeras formas no es, como en la sociedad occidental contemporánea una opción cultural, sino un aspecto integral de una orgánica forma de vida" (Thrower, 1999). En las sociedades modernas la religión es un hecho privado. La tolerancia religiosa, uno de cuyos impulsores fue Voltaire, fue el paso previo para la coexistencia de distintas creencias. Una nueva creencia, la legalidad del mercado y la inserción en él del individuo como ser deseante, en el que logra su felicidad, ha desplazado a las antiguas nociones religiosas. Estas se han transformado en un acontecimiento privado, sin relevancia alguna en la organización de la sociedad. La privatización de esas creencias y la tolerancia han sido sustituidas por una nueva representación, anclada en determinados elementos culturales, que se alzan como el principio de la ordenada sociabilidad. La economía no es un conjunto de nociones que

puedan ser admitidas privadamente, sino el principio que ordena, disciplina e introduce seguridad en el mundo moderno. Como de forma similar sucedía con la religión, basada en la fe, la economía rechaza la experiencia. Siempre, como en la religión, aparece un horizonte de salvación y esperanza que borra la experiencia presente y se configura como la vía de salvación, la única vía posible, para la felicidad final del género humano.

VI.2. La sustitución de la virtud por el comercio

Otro elemento que marca el acceso a la modernidad es el debate que se desarrolla en el siglo XVIII acerca de la virtud y el comercio. En este siglo la contraposición entre la virtud y el comercio es el reflejo de la relación reductible a términos polares tales como conservadurismo o modernismo. La constitución de las relaciones mercantiles y la emergencia de nuevas formas de organización política marcan un periodo desde el que se contempla el pasado regido por la virtud como definitivamente ido. En términos históricos, el debate sobre la virtud y el comercio se podría superponer a la nostalgia del pasado frente a la afirmación del presente. La virtud cubría la defensa del mundo de los privilegios de las antiguas clases dominantes*, frente al ascenso de las nuevas clases, entre la que los comerciantes van a tener una importante presencia.

La época de Walpole catalizó las posiciones encontradas. La política de Walpole se presentaba como continuación de la revolución de 1688, en la que la libertad y la independencia diferenciaban al nuevo del viejo mundo. La constitución de un nuevo entramado financiero, y con él la posibilidad de la constitución de nuevas fortunas, fue la cara más visible de esa política. Paralelamente se estaba iniciando el pasaje de lo que Parsons* denominó el status adscrito al status adquirido. Esto debilitó el poder de la nobleza*, en gran parte vinculado a la propiedad de la tierra* así como a una estructura de relaciones en las que el peso de la tradición resultaba decisivo. Lo que se abría era el fin de las formas estamentales del derecho y la emergencia de un derecho universal asentado sobre al intercambiabilidad de todos los individuos.

En esta nueva configuración, el dinero* se abre paso como la fuente del poder político. Frente a este rasgo, las viejas elites reaccionaron desarrollando el argumento moral de que la virtud, siempre vinculada a la presencia de esas elites, era lo que capacitaba para regir los destinos de la sociedad. Virtud y dinero se contraponían, en un

aspecto limitado, al mantenimiento de los viejos privilegios estamentales frente a la constitución de una sociedad compuesta por individuos libres e iguales.

La contraposición entre el comercio y la virtud fue, en un primer momento, reflejo de las oposición entre un mudo nuevo que se afirmaba frente a otro tradicional, en retroceso. En el siglo XVIII, el debate sobre la virtud y el comercio se encuentra preñado de ambigüedades; lo que se señala por parte de los moralistas tradicionales es el crecimiento económico y el paralelo declinar de la moral. Esta última, vinculada al mantenimiento de la estructura social tradicional.

La posición del moralismo tradicional se hace progresivamente insostenible ante la imposibilidad de dar respuesta inequívoca al crecimiento del bienestar* material. No resuelto este problema, la virtud es un término administrable bajo el que se encerraba la defensa de los intereses tradicionales. Históricamente esta contraposición se puede ejemplificar en la oposición entre Mandeville* y las sociedades para la reforma de las costumbres. Esta es una primera oposición en la que se superpone la modernidad y el tradicionalismo. Las sociedades para la reforma de las costumbres sostenían la existencia de una estrecha conexión entre la virtud privada y el bien público. La formula de Mandeville, los vicios privados son simétricos a la virtud pública, era la nueva respuesta a los intentos de regresar a la tradición. Para ambas posiciones, el crecimiento de la riqueza tiene diferente efecto sobre la organización social. Para los moralistas tradicionales, la opulencia económica amenazaba la cohesión social, mientras para los partidarios del comercio esto suponía el avance en el progreso y la felicidad de las sociedades.

Reflejando esta nueva perspectiva, un historiador del periodo señala lo siguiente: "...en sus mentes el comercio fue asociado con el antiguo vicio de la avaricia y estimulaba la sustitución del amor a la patria por el amor al dinero" (Malcom, 1989). El lujo, entendido como lo innecesario para las clases populares, no era más que manifestación del deseo que sólo responde a si mismo. El lujo, argumentaban, desvía el trabajo hacia fines no necesarios. Este ataque al lujo venía a recaer sobre posiciones cuyo significado era muy diferente. Por una parte, el lujo se cuestionaba desde las concepciones místicas del cristianismo. El regreso a los valores tradicionales es el horizonte de esta crítica. Por otra parte, quienes, en alguna medida, rememorando

aspectos de la ética precristiana asociaban el lujo a la desigualdad. Rousseau* y Ferguson* desarrollaron esa línea, alejándose a la vez de las concepciones cristianas.

La colisión de argumentaciones contra el lujo arroja luz sobre el significado de la cohesión social y la virtud privada. En un caso, la virtud privada era el disciplinamiento de un cuerpo corrupto. La falta de cohesión esta asociada a la disolución de los tradicionales valores de rango, autoridad y jerarquía. En otro caso, la virtud privada remitía, si bien confusamente, a la restauración de la razón en el gobierno de la naturaleza del individuo. La falta de cohesión derivaba de la creciente fisura entre individuos que la nueva situación provocaba. El *Emilio* de Rousseau es el proyecto de educar al hombre moderno. El *Emilio* propone utilizar las pasiones de los hombres y desde ellas desarrollar un ser completamente moral. Malcom señala la conexión que en Rousseau se establece entre el *Emilio* y *El contrato social*: "Este proceso de redención empezó con el reconocimiento de los males que acosan a la sociedad así como la compensación de su origen, continúa con la reeducación moral de los ciudadanos empezando, como Emilio descubrió, por el acoplamiento a la condición de la naturaleza. Pero la última expresión de la regeneración del hombre habría de encontrarse en la reorganización práctica del Estado*. Este último estadio fue alcanzado por medio de una evolución, a lo largo del tiempo, de la idea de contrato social". De este modo Rousseau ponía en la política y en los valores a ella asociados el origen de la formación del ser humano y la organización de la relación social.

En una perspectiva opuesta se inscribe la filosofía moral de Smith, que se sitúa en la perspectiva de la defensa del comercio, como principio constitutivo de la sociabilidad. El individuo tal y como lo concibe Smith es el que orienta su acción hacia sí mismo, como había señalado Mandeville. La sociedad del comercio proporcionaba mayor bienestar y riqueza a todos sus habitantes. Con ello Smith dará una nueva perspectiva a la defensa del comercio. Primero, al señalar que la sociedad organizada desde el comercio permite la realización de los objetivos de los individuos, cifrados en el incremento de la riqueza, y a la vez permite establecer una convivencia pacífica entre ellos. Segundo, que la virtud aparece, en la nueva concepción, asociada a la prosperidad. Virtud y progreso de la riqueza se despliegan paralelamente.

La configuración de la modernidad viene a poner al comercio como una relación normalizada. Para ello fue necesario transformar la noción de precio justo*. Inicialmente ésta se vinculaba a las características de los sujetos que intervenían en el intercambio. El precio justo se relacionaba con la condición social del sujeto que acudía al mercado. En la medida en que el comercio se apartaba de esa consideración aparecía como algo opuesto a la sociabilidad. Cuando se transforma la noción de precio justo de acuerdo con lo que determina el mercado, la figura del comerciante adquiere una connotación positiva, en cuanto que es el vínculo que permite la satisfacción mediante el intercambio de las necesidades del individuo.

Esta emergencia del comercio está vinculada a la emergencia de la noción de individuo como ser deseante. A partir de este momento se inicia un cambio en la configuración de la política. Esta ya no versa sobre las relaciones entre los seres humanos, sino fundamentalmente sobre las relaciones entre los individuos y los objetos. La función del comercio fue "refinar las pasiones y pulir las maneras" (Pocock, 1991). El comercio viene a establecer un mecanismo de relación pacífica entre individuos. El dinero* es el medio de comunicación entre individuos y a partir de él desaparece la violencia como opresión física de un individuo sobre otro individuo. Durante el siglo XVIII se va abriendo paso la idea de la no relevancia de la virtud. Como Pocock señala: "Los más sofisticados pensadores de la centuria --Montesquieu*, Hume, Smith, Hamilton*-- eran quienes concedían que aunque el patronaje y la sociedad comercial en la que descansaba podría destruir la virtud, la condición de la vida humana era tal que la virtud nunca podría ser completamente realizada, que era peligroso pretender otra cosa, que debía fundarse una alternativa a los valores sociales".

El comercio se circunscribía al perímetro del individuo como ser deseante. Las relaciones se establecían por mediación del precio que a su vez estaba sustraído a la voluntad y enmarcado en las fluctuaciones del mercado. Desde esta perspectiva se abría un mundo de seguridad y certidumbre. Sobre la centralidad del comercio converge el desarrollo de la perspectiva liberal. Su concepción del ser humano se centra en la noción del individuo privado. En este sentido se marca el límite de la acción de la política en la frontera de la privacidad. Lo que esta perspectiva supone es que la política crea las

---

Pocock (1991) p. 78-79.

condiciones en las que se despliega la iniciativa y la libertad del individuo. En este sentido el gobierno deviene impersonal, lo que en otros términos implica la exclusión de específicos valores y la vinculación entre gobernar y administrar.

Relacionada con la concepción liberal que acompaña al comercio se desarrolla una nueva noción de libertad. En primer lugar, la ley debe investir a los ciudadanos con determinados derechos, que a su vez son aquellos que acompañan a su naturalidad como individuos. En segundo lugar, hay una clara delimitación entre la noción de libertad, que es reconocida a todos los ciudadanos, y la noción de autoridad del estado. Esta última queda confinada al ámbito de la administración de la ley. Por último, la ley garantiza la propiedad del ciudadano como una condición de su constitución como tal y a la vez como lo que permite una pacífica y ordenada sociabilidad. La función de la propiedad es establecer la autonomía del individuo. Cada vez más, el concepto de autonomía se vincula a la independencia respecto de otros individuos. La forma más desarrollada de la autonomía consiste en la independencia respecto de la trama de las relaciones sociales.

VI.3. La concepción del ser humano

El origen del planteamiento de Smith viene determinado por la influencia de Newton*. Este, en su perspectiva, venía a confirmar la metáfora del mundo construido por un Gran Relojero. El punto de partida es la simetría entre el interés privado y el interés público. Esta simetría remite, en último extremo, a una concepción teológica del orden. El contenido de esta concepción providencialista establecía que el ser humano siguiendo las determinaciones de su cuerpo construía una ordenada sociabilidad.

El análisis de Smith se inscribe en el contexto newtoniano que dio forma a la tesis de que el mundo de los astros podría ser entendido y descrito en términos de un sistema invariable de relaciones. Newton sugería que una estructura racional y ordenada regía el cosmos y era describible mediante un modelo matemático*. Ese era el orden resultado de la voluntad de Dios y en su descripción se limitaba a mostrar esa efectiva voluntad. La perspectiva de Newton anudaba a partir del experimentalismo, la teología y la ciencia. La observación del cosmos le había conducido a la formulación de leyes que determinaban su movimiento. Las cosas que el ser humano percibe son signos cuyo

desciframiento dice algo acerca del proceso de creación del mundo por Dios. El pensamiento debe transitar desde el lenguaje del hombre al lenguaje en el que Dios revela, por medio de lo creado, la expresión de su voluntad.

La argumentación de Smith hunde sus raíces en la concepción nominalista. Por una parte remitiéndose a la concepción del ser humano como naturaleza creada y determinada en sus acciones por la voluntad divina (Ockan, 1983). Por otra parte colocando al ser humano en un ámbito en el que, siguiendo las determinaciones de su naturaleza, compone la ordenada sociabilidad. Esto aparece expresado por Leibniz* en los siguientes términos: "es imprescindible creer que Dios ha preformado las cosas de manera que las organizaciones nuevas sean sólo un resultado mecánico de una constitución orgánica precedente".

De esta concepción nace la simetría entre el interés privado y el interés público. En un conocido pasaje, expone Smith esta noción: "(...) no es de la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero de quien esperamos nuestro alimento, sino de la búsqueda de su propio interés. Apelamos no a su humanidad sino a su egoísmo y nunca le hablamos de nuestras necesidades sino de sus ventajas" (Smith, 1976). En su argumentación subyacen un elemento a resaltar. La puesta de manifiesto de la paradoja: El bienestar colectivo no guarda relación con su búsqueda sino con la búsqueda del propio interés. En el libro IV de *La Riqueza de las naciones* repite este mismo argumento introduciendo la noción teológica de Mano invisible*: "Ninguno se propone, por lo general, promover el interés público, ni sabe hasta qué punto lo promueve. Cuando prefiere la actividad económica de su país a la extranjera, únicamente considera su seguridad (...) sólo piensa en su ganancia propia, pero en este como en muchos otros casos, es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en sus intenciones. Mas no implica mal alguno para la sociedad que tal fin no entre a formar parte de sus propósitos, pues al perseguir su propio interés promueve el de la sociedad de una manera más efectiva que si esto entrara en sus designios".

Esta paradoja remite a la opacidad e incomprensibilidad, para el ser humano, de una lógica creada que se expresa en una mecánica concordancia entre cuerpos, que se mueven según sus determinaciones internas. El orden social no se construye desde la acción intencional del ser humano como ser social, sino desde la autista acción del

individuo. Con ello se pone fin al contractualismo* que es sustituido por una legalidad* exterior, a la que los individuos deben subordinarse. Lo que en esta concepción se pone de manifiesto es la ruptura de la relación con el otro y la unilateral relación del individuo con la legalidad exterior.

Hay otro aspecto de la simetría entre lo privado y lo público y es el de la paradoja. Esta aparece como lo inexplicable, puesto que la prosecución del propio interés conduce al interés público. Esta línea de continuidad es desconocida para el ser humano, pero sin embargo la asume como un principio cuya validación se encuentra no en el conocimiento sino en la fe. El ser humano, en la modernidad así concebida, es un fiel cumplidor de esa lógica paradójica. La Mano invisible alude a una suerte de designio providencial y que como tal sólo puede asentarse en la fe. La fe vinculada a la creencia en un mundo ordenado, lejos de ser un elemento residual en la modernidad, es un elemento central. El sentido de la fe implica el traslado desde la acción intencional del individuo hacia el cumplimiento de unas normas de procedimiento en el que se encuentra, como algo inaccesible al entendimiento humano, el principio del progreso y la felicidad del ser humano. El contexto del mundo moderno es aquel que permite la libertad del individuo, pero una libertad que sólo es posible en la sumisión a una legalidad exterior. La noción de libertad aparece formulada en los siguientes términos: "Un hombre es libre en la medida en la que le es permitido elegir los fines y los medios para alcanzarlos" (Mises, 1985). Esto se refiere a la posibilidad de realizar el deseo. La acción del individuo se subsume, como condición de la libertad, en leyes universales independientes de la voluntad humana.

La política reducida a la administración de la legalidad natural se proyecta como la organización de un mundo en el que los individuos pueden realizar los fines propuestos desde el deseo. La racionalidad o irracionalidad del comportamiento no se refiere a los fines deseados sino a la adecuación entre fines y medios*. La acción del individuo sólo se hace visible en el acto de la elección que se presenta como una mecánica del orden entre medios y fines: "Todos los fines y todos los medios, las consideraciones tanto materiales como morales, lo sublime y lo vulgar, lo noble y lo innoble son ordenados en una serie única y sometidos a una decisión que toma una cosa y descarta otra". La diferencia entre los seres humanos se reduce y llega finalmente a desaparecer. Son naturalezas inmodificables y por tanto que se intercambian las unas respecto de las

otras. Esto prepara el camino para la sustitución del sujeto por la lógica, pues ya la tendencia no es la relación del ser humano con el mundo sino a un individuo intercambiable que calcula. El ser humano se fija la realización de un deseo. La voluntad no es más que la última elección. La voluntad como asociada a la razón aparece como lo opuesto a la felicidad y libertad del individuo. El ser humano aparece reducido a una estructura corporal que actúa lógicamente, es decir según sus determinaciones internas. Un ser sin voluntad y cuya única razón es la del cálculo que le indica qué medios ha de seguir para alcanzar fines, que no nacen de la razón sino de su naturaleza corporal.

Esto se inscribe en la condición del ser humano como individuo situado al margen de la trama de las relaciones sociales. El individuo no se relaciona con los demás, sino con el universo y las leyes que rigen la condición de la ordenada sociabilidad. Frente a esta legalidad sólo cabe el cálculo en términos de optimización* de las propias posibilidades de realizar el deseo. Las relaciones con los demás ya no se perciben desde la razón, sino desde el sentimiento. A su vez esta relación está mediada por la simpatía, la capacidad de ponerse en el lugar del otro. En estos términos la caracteriza: "No tenemos experiencia inmediata de lo que otros hombres sienten, no podemos formarnos idea de la manera en que son afectados, sino concibiendo lo que nosotros sentiríamos en parecida situación" (Smith, 1991). En esto se pone de relieve un rasgo de la modernidad, la imposibilidad de ver al otro como tal. Se abre un principio de realidad que sólo permite contemplar al otro y modificar su situación si ello se traduce en un beneficio para el individuo que debe actuar.

La noción de sociedad se diluye en la suma de individuos, lo que es consecuencia de la limitación del ser humano a ser interior, reducido a su perímetro orgánico psicológico. En esto radica la noción de libertad individual, asentada sobre la igualdad de todos los individuos que hace abstracción de la posición que ocupa en el contexto de las relaciones sociales. En el pensamiento moderno, la idea de la sociedad como una realidad subyacente a los individuos aparece como síntoma de la opresión: "El universalismo, el colectivismo y el realismo conceptual no son mas que conceptos y universales. Especular sobre la humanidad, las naciones, los Estados, las clases, sobre la virtud y el vicio, lo justo y lo injusto...." (Mises, 1985). Esto constituye el totalitarismo.

La noción de individualidad contrapuesta a la de ser humano como ser social marca la demarcación entre ambas concepciones. La noción del ser humano como ser social supone que el ser humano sólo puede concebirse en su relación con los demás. Las nociones de lo justo, injusto, bueno, malo, etc., tienen relevancia en este contexto, puesto que no sólo el bienestar del individuo es relevante sino también el de la colectividad. Esta perspectiva se sitúa en las antípodas del mundo moderno. El ser humano es individuo y desde esta perspectiva el bien de uno mismo y la libertad son dimensiones paralelas. La especulación sobre el bien y el mal, lo justo y lo injusto, supone cuestionarse la naturalidad de la legalidad que rige la vida de los individuos. Esto implica redirigir la política desde la función de administrar a la de la formación del ser humano, su desarrollo del alma intelectiva. En la modernidad esto aparece como sinónimo de totalitarismo.

Desde este planteamiento se redefinen los rasgos del conocimiento y de la política. El conocimiento se pone como objetivo la construcción de modelos lógicos sin relación con la experiencia. El contenido de estos modelos lo constituye la forma universal en la que se basa su validez. Su aplicación a la totalidad de los individuos es lo que les confiere legitimidad. A su vez, estos modelos son reflejo de leyes independientes de la voluntad humana.

En esta noción de leyes que rigen la acción del individuo se sitúa la posibilidad de construir una teoría científica de la acción humana, sobre la que se excluye la noción de política como construcción intencional del orden. El principio que funda la organización social no tiene su origen en la política, sino en la libre acción de los individuos subsumidos en una legalidad exterior. El ámbito de la política se circunscribe a dos aspectos: la propiedad y el mantenimiento de aquellas estructuras que permiten el ejercicio del cálculo. El Estado sustenta el monopolio de la violencia que se legitima en cuanto que crea las condiciones para el desarrollo de la individualidad libre. Su legitimación estriba en que preserva las relaciones pacíficas entre los individuos.

La constitución de la política se pone en unos términos que asegura tanto la cooperación como la intensificación de las relaciones de intercambio. El uso de la violencia tiene como exclusiva finalidad el impedir todos aquellos actos que debiliten la cooperación entre los individuos. La coerción del Estado sobre el individuo se despliega

sobre dos ejes. Uno, vinculado al mantenimiento de las condiciones que hacen posible la cooperación pacífica en el seno del mercado. El dinero y el precio* son los factores que determinan la convivencia entre individuos.

Mediante este mecanismo se asegura el proceso de integración social. La sociabilidad se vertebra en torno a la integración que produce el mercado mediante la coerción que el sistema de precios impone sobre la conducta de los individuos. La función del Estado es la de impedir la quiebra del sistema de precios así como el mantenimiento de la propiedad privada*, condición política del precio. En el cumplimiento de esta función el Estado protege la existencia de un sistema social en el que la acción humana es libre y susceptible de cálculo por los individuos. Otro elemento que va a adquirir relevancia es el dinero. En la EP clásica* aparecía como un elemento técnico que permitía el cálculo. En el nuevo giro de la economía, lo que está presente es la relación entre individuos y objetos. Esta relación está mediada por el dinero. A su vez el dinero es lo que permite la proyección y la constitución de una relación pacífica entre los individuos.

El individuo vive y actúa en el interior de la sociedad, "pero la sociedad no es nada más que la combinación de individuos para el esfuerzo y la cooperación; no existe más que por la acción de los individuos" (Mises, 1985) El esfuerzo viene desplegado desde la simetría providencialista entre el interés privado y el interés público. La competencia* entre individuos se plasma como el motor del progreso y felicidad de las sociedades. Los individuos chocan entre sí como átomos y en el choque se estimula la autoafirmación y la autista persecución de los propios intereses, lo que desemboca en el bienestar colectivo. Los objetivos individuales, estimulados por la competencia, no guardan relación con la racionalidad. Solo los medios son proyectados desde esquemas racionales. La acción humana sólo encuentra en su subjetividad el ámbito adecuado. Una subjetividad cerrada e indiferente a los otros individuos.

La relación lo es entre individuos y objetos. El proceso de intercambio se explica a partir de los grados finales de su utilidad para el sujeto. Lo relevante es que lo que ahora, como señaló Simmel*, es sociable son los objetos, no los individuos. Lo que determina el proceso de intercambio es la relación entre mercancías*: "La razón del intercambio de dos mercancías será la reciprocidad de la ratio de los grados finales de

utilidad* de la cantidad de mercancías disponible para el consumo tras ser completado el intercambio" (Jevons, 1965a). Esta noción vincula la cantidad con su objetivación en el precio. Existe un elemento de aparente incertidumbre, que es el deseo. No obstante la configuración del ser deseante no se vincula a un objeto determinado y en esta medida se puede establecer que la presencia del objeto es algo ya deseado.

La filosofía moral del XVIII despliega una particular concepción de la naturaleza humana. Ésta se caracteriza por "la propensión a permutar, cambiar y negociar una cosa por otra". Lo que Smith está describiendo es una concepción materialista y simplificada del ser humano. La concepción cristiana del ser humano como un compuesto de dos sustancias, alma y cuerpo, reaparece en el mundo secularizado reducido a la materia cuerpo. Frente a la complejidad del ser humano como interrelación de forma y materia, se alza la noción de naturaleza inmodificable, que actúa a partir de los impulsos del cuerpo.

Smith cree haber desvelado la verdadera naturaleza del ser humano. Esto señalaría el momento final de la historia, el desvelamiento de lo que es definitivamente el ser humano. Las representaciones mentales, en lugar de ser el principio de la acción, se constituyen en un mero reflejo de esa verdadera naturaleza. A comienzos del siglo XVIII Mandeville desplegó su "filosofía de la sospecha". De acuerdo con ella, el origen de las acciones individuales deben ser buscados en las pasiones individuales. Religión, moralidad, altruismo, etc., únicamente esconden los motivos reales de las acciones de los hombres. Su objetivo fue describir al hombre real, no al hombre pensado por la religión y la moralidad (Mandeville, 1982). Mediante el razonamiento apriorístico se abre paso hacia una concepción del ser humano concebido apriorísticamente como un mecanismo que se mueve en dirección al placer y en oposición al dolor. En esta reducción el ser humano se somete a una lógica similar a la descrita por Newton.

El campo de observación sobre el individuo es el de su actuar, en el que se hace abstracción de las circunstancias y origen de ese actuar. Esto abre paso a un deductivismo acerca de la acción humana, no basado en la experiencia sino en el apriorismo de las nociones del ser humano como pedazo de naturaleza. El apriorismo metodológico es la perspectiva del conocimiento en la que subyace la idea de que el individuo no puede "imaginar categorías en desacuerdo con las categorías lógicas

fundamentales" (Mises, 1985). Aparece un elemento que permea la naturaleza de la legitimación del mundo moderno.

Placer y dolor son los móviles de la acción del individuo, aproximándose al primero y huyendo del segundo. Desde ambas nociones se trata de establecer una superficie homogénea para el análisis desde el que desarrollar una concepción de la ciencia social. El placer y el dolor son medidos sobre la misma escala, como dimensiones opuestas, y considerados como cantidades comparables. La diferencia entre ambos radica en la opuesta incidencia que tienen, como sentimientos, sobre el individuo. El placer aparece asociado al sentimiento de satisfacción del deseo, para lo que la economía ha delimitado el contexto en el que esto es posible, como ciencia de la producción* de la riqueza*. Tanto el acercamiento al placer como el alejamiento del dolor aparecen referidos a la naturaleza humana. La sociedad se organiza para satisfacer esta doble tendencia y en ello es donde radica el principio de sociabilidad. De este modo la economía se constituye como el espacio en el que se hace posible el cumplimiento de las leyes de la naturaleza humana. En primer lugar, el que hace referencia a las leyes que determinan el placer del individuo. En segundo lugar, establece la vinculación, siempre dentro del ámbito de la causalidad natural, entre goce, necesidad y deseo. Como señaló un pensador del siglo XVIII, "la necesidad económica es un deseo que tiene por meta la posesión y el disfrute de un objeto material" (Courcelle, citado por Jevons). La distinción entre necesidad y deseo se hace completamente irrelevante, puesto que la organización de la sociedad se articula en la relación entre el individuo y el objeto de su deseo. El individuo es entendido como una realidad en la que el placer y el dolor son las fuerzas que influyen en su mente. En esto se concluye que se vuelve "imposible negar que todas las acciones están gobernadas por el placer y el dolor" (Jevons, 1965a). Desde esta concepción se explica la relación del individuo con lo que le es exterior, objetos y personas son un instrumento de sus propósitos relacionados con la felicidad.

Con ello se proyecta la noción de la sociedad orientada a la producción de riqueza, como el ámbito de la felicidad de los individuos. En esto toma forma la noción de la irreformabilidad del individuo, como lo que realmente es y el punto de partida de la construcción de la sociedad de la libertad individual. Esta noción se expresa en los siguientes términos: "(...) Debemos precavernos de restringir el significado de la palabra por algunas consideraciones morales. Cualquier cosa que un individuo encuentra y

desea para trabajar debe ser asumida para poseer utilidad para él. En la ciencia de la economía hablamos a los hombres no como deben ser, sino como son" (Jevons, 1965a). El progreso del conocimiento tiene la conciencia de haber descubierto cuál es la naturaleza real del ser humano.

La organización de la sociedad está constituida sobre la organización de la riqueza como su única finalidad. La riqueza se caracteriza en los siguientes términos, como todas aquellas cosas transferibles y que son "directa o indirectamente productivas de placer y preventivas del dolor" (Ibíd.). La riqueza está asociada al sentimiento de placer del individuo. La relevancia de esta relación hay que vincularla a la identificación entre deseo y necesidad. Desde esta asimilación la noción de necesidad pierde progresivamente relevancia, en cuanto que sólo puede ser definida desde una instancia política, que es lo opuesto al principio constitutivo de la modernidad. En la medida en que la noción de riqueza remite a la construcción de un mundo artificial, centrado exclusivamente en la utilidad del individuo. La paradoja de esa construcción es que su lógica se presenta como un hecho natural. Lo que subyace es una noción teleológica de la historia en la que el pasaje desde el caos al orden es paralelo al dominio del ser humano sobre la naturaleza. En la convergencia de ambas tendencias culminaría la historia. En ello se pondría de manifiesto que el mundo ha alcanzado un orden que se manifiesta en la naturalidad del mercado y la simetría entre lo privado y lo público.

Ya en el siglo XX la economía queda claramente delimitada como el espacio en el que se realizan los deseos. La primacía del consumidor* es el síntoma de este principio. Así el mercado se constituye como un mecanismo de satisfacción de las necesidades. Se redefine la paradoja de la privacidad y lo público. Ahora el medio en el cual puede progresar la economía es atendiendo a las necesidades de los consumidores. Ahora es el consumidor quien asigna a cada uno su puesto en la sociedad. El empresario* tiene como función determinar los medios de producción* para llegar a estos fines. Son los juicios de valor* de los consumidores los que determinan los precios. Los fenómenos del mercado están determinados por la elección de los consumidores. El mercado se configura como una democracia* de los consumidores. El individuo bajo la figura del consumidor se transforma en el centro en torno al cual gira la organización del proceso económico.

El giro analítico de la economía sigue manteniendo su orientación hacia la producción de riqueza. En este nuevo enfoque se clarifica más el significado de la noción de riqueza. Ésta se caracteriza como aquello "que el hombre desea como útil y delicioso para él" (Ibíd.). La noción de riqueza está referida a la individualidad. Aquello que es útil al individuo se constituye en riqueza. Como se pondrá de relieve más adelante, la utilidad tiene su origen en el deseo. Ahora bien, solamente aquel deseo que a su vez está respaldado por el dinero tiene consideración de utilidad. La centralidad de la riqueza pone de manifiesto que es la condición sobre la cual gira el progreso de las sociedades. Subyace en esta noción de riqueza la simetría entre el desarrollo y la felicidad de las sociedades y la felicidad del individuo. La noción de totalidad de las relaciones sociales carece de sentido, excepto como una proyección de las individualidades.

Sobre esta asunción se establece la relación entre economía y ética. Los elementos que subyacen en esta relación son los siguientes. Primero, la noción de economía, vale decir del individuo en relación con los demás, basada en el cálculo del placer y el dolor. Esto hace de la economía un saber con implicaciones prácticas, ya que realiza la noción moderna de felicidad, pues tiene como objeto "maximizar la felicidad adquiriendo placer, por así decirlo al más bajo coste del dolor". Con esto, está describiendo uno de los rasgos de la modernidad, la asociación entre el comportamiento moral y la felicidad. Esta última es la máxima que rige la vida moral del individuo. En segundo lugar, esto implica la plena aceptación del utilitarismo*. Como escribe Jevons*: "No vacilo en aceptar la teoría utilitaria de la moral, que sostiene el efecto sobre la felicidad de la humanidad como criterio de lo que es bueno y malo". Aquello que no produce utilidad es malo y lo opuesto bueno. La noción de moral relacionada estrechamente con la felicidad se constituye desde el placer del individuo.

Las relaciones con los otros se inscriben en este mismo contexto. Mejorar la situación material de otros, por ejemplo, es un objetivo moral en cuanto que repercute en una mejora de la situación de aquellos que contribuyen a esta mejora. Se establece así una relación que vincula las acciones del individuo con el aumento de la felicidad. Con ello se hace referencia a la noción de interés, que aparece puesta en el siguiente contexto: "cualquier cosa que es de interés o importancia para nosotros debe ser la causa

del placer o dolor". Tanto el placer como el dolor son "la materia de nuestro cálculo, y forman las fundamentales cantidades a ser tratadas en todas las ciencias morales".

El mercado* aparece como el espacio de realización de la felicidad y la libertad individual. Ambas se incrementan en el despliegue del mercado: "Cada acto libre de cambio debe implicar incremento de la utilidad". El mercado es el espacio en el que se realiza la finalidad del individuo. Mediante el incremento de su utilidad el individuo se relaciona, mediante el intercambio, con otros individuos, lo que a su vez aumenta su utilidad. La regla que rige esas relaciones establece que "las cosas que damos en cambio tienen cierto grado de utilidad, sin embargo aquellas que recibimos a cambio tienen una más alta utilidad". La utilidad es el vínculo que rige las relaciones. El individuo se desprende de cosas que tienen menor utilidad para él para lograr otras que tienen mayor utilidad. El motivo de esa relación no es el habla, sino el incremento del placer. En forma progresiva los espacios en los que el habla y la complejidad de los seres humanos tienen un papel determinante van quedando reducidos a la periferia. El eje de la política es la administración del mercado; a la vez, cualquier intento de incidir, aumentando su extensión, en esos ámbitos, se observa como la intromisión en la privacidad, lo que aparece rotulado como la forma extrema de totalitarismo. Éste se contrapone al liberalismo* como creación de las condiciones en las que se despliega la individualidad privada. La centralidad del proceso económico es simétrica al principio de utilidad, que se constituye en el alfa y omega del mundo moderno. En este horizonte el momento central es la producción de mercancías, el crecimiento de la economía como el nexo de sociabilidad. En la materialidad de la mercancía se hace real la utilidad, que pasa de su abstracta noción a materializarse.

La acción del individuo no se rige desde los valores sino desde la corporalidad devenida en su despliegue como algo cierto. Se consuma la separación entre alma y cuerpo y la puesta en primer y exclusivo plano del último. A partir de ahí se abre la concepción de la igualdad de los seres humanos. Igualdad que se centra en la identidad de los mecanismos que impulsan la acción del ser humano. La ruptura de la complejidad del ser humano como convergencia entre forma y materia, y la disociación del ser humano en dos substancias, excluye los valores en la acción de los individuos. En esta exclusión se ha pasado a una cierta concepción robotizada del ser humano, en la que sus acciones son previsibles y su relación con los demás viene mediatizada por un lenguaje

inequívoco. La relación hermenéutica entre los seres humanos se diluye y la certidumbre alcanza su punto más elevado allí donde la moneda, síntoma del lenguaje inequívoco, relaciona a unos individuos con otros.

La irreformabilidad de la naturaleza humana, expuesta por Schopenhauer, desarrolla la secuencia que se proyecta como sucesión desde la naturaleza al carácter y a las acciones. Esto contrasta con la noción aristotélica en que la secuencia se invierte. Las acciones, determinadas por las representaciones del individuo, determinan el carácter, y éste la naturaleza. Se pone de manifiesto la polaridad entre una noción correspondiente a la modernidad de naturaleza irreformable y de naturaleza reformable. Sobre esta polaridad se despliegan dos concepciones radicalmente diferentes de la política. La primera se dirige hacia la administración del entorno en el que la naturaleza irreformable puede desarrollar su libertad. En esta noción está inserta la tesis de la libertad individual, entendida como la posibilidad de desarrollar el propio deseo. La segunda entiende la política estrechamente conectada con la ética, entendida como saber práctico, como un proceso de formación del ser humano. Un proceso cuyo contenido es el desarrollo del alma intelectiva. En esta concepción no tiene sentido alguno la noción de libertad individual.

Schopenhauer lleva hasta sus últimas consecuencias la noción nominalista de la naturaleza irreformable (Simmel, sin fecha) a la vez que la coloca en un contexto secularizado, en el que se pone de manifiesto que la modernidad secularizada no es más que una interiorización del cristianismo. Así expone Schopenhauer la noción del moderno ser humano: "La afirmación de la voluntad es el persistente querer en sí mismo, no molestado por ningún conocimiento, tal como llevar la vida del hombre es ya la objetividad de la voluntad (...) y así su querer que se desarrolla en el tiempo es, por así decirlo, la paráfrasis del cuerpo, la aclaración del todo y sus partes (...) Por consiguiente, en lugar de la afirmación de la voluntad, podemos también decir la afirmación del cuerpo. El tema fundamental de todos los diferentes actos de la voluntad es la satisfacción de la necesidades inseparables del cuerpo (...) Pero indirectamente, motivos de las más variadas clases obtienen en esta forma poder sobre la mente (...) La voluntad puede devenir visible únicamente en los motivos, igual que el ojo sólo manifiesta su facultad visual en la luz. Los motivos en general están en la voluntad (...) ellos siempre prometen completa satisfacción, el saciamiento de la sed de la voluntad"

(Schopenhauer, 1966). En esta caracterización aparecen varios puntos relevantes.1º, la voluntad no está condicionada por el conocimiento. Es el conocimiento lo que está condicionado por la voluntad. Retornando a Kant* vemos como el ser humano es reducido a causalidad natural. La específica causalidad inteligible asentada sobre la independencia de la razón y la voluntad respecto del cuerpo ha sido completamente excluida. 2º, lo que el ser humano hace es la objetivación de la voluntad. A su vez, la voluntad es la aclaración de lo que el cuerpo es. Mediante la voluntad se pone de manifiesto la naturaleza del cuerpo, puesto que la voluntad es afirmación del cuerpo. 3º, la voluntad no es más que la satisfacción de las necesidades del cuerpo. Los motivos del cuerpo son los motivos de la voluntad que se pone como los motivos de la mente.

La voluntad es la sustancia de la vida. El dolor y el placer no son más que reflejo de lo que contradice o afirma la voluntad. La razón no es el principio de la acción del ser humano, la voluntad pone los fines. Lo que sucede es inevitable, pues la acción humana tiene su raíz en la naturaleza. La voluntad y la acción no son más que los aspectos interior y exterior de la misma realidad. La acción del ser humano está determinada por su naturaleza. En sus acciones el ser humano explicita lo que es. La voluntad se conoce en sus sucesivos actos.

El motivo es una relación causal en la que hay una relación distante entre la causa y el efecto, lo que proyecta la ilusión de la libertad de actuar. La acción de la voluntad es una secuencia que se despliega en diferentes momentos. El deseo es un simple estado de volición. El querer es el momento en el que el deseo es causa de la acción hacia el exterior. El deseo no es un momento autónomo respecto de la voluntad, pues el querer determina el obrar. El movimiento del cuerpo sigue al querer. Entre el querer y el movimiento no hay una relación causal, pues el querer y el cuerpo no son estados diferentes, sino una y la misma cosa. Lo único que los diferencia es la forma en la que son dados a la conciencia. Así, tanto la representación como la voluntad del sujeto son reflejo de la naturaleza. En cuanto que el ser humano no puede situarse fuera de la conciencia, y ésta solo puede proporcionar un acceso limitado, la representación y la voluntad aparecen limitadas al mundo como el lugar de la libertad. La conciencia es autoconciencia y esto delimita el ámbito del conocimiento a los sentimientos, las pasiones y los afectos. Todos ellos aparecen bajo la forma de lo que place o displace como estados de la voluntad. Esta distinción respecto de la conciencia es relevante en

cuanto que, en unión con la noción de naturaleza, marcará el significado del conocimiento y sobre todo se podrá entender lo que significa conocer. La naturaleza no es lo que está enfrente, exterior al sujeto, sino algo en lo que el sujeto está inmerso. Mediante la voluntad el sujeto percibe su unidad con la naturaleza. La voluntad es el elemento íntimo de la subjetividad que le lleva a percibir esa unidad con la naturaleza. El cuerpo es la condición del conocimiento pues es lo que transmite los datos sensoriales.

El conocimiento es así algo que cada sujeto lleva en sí mismo. Si bien el sujeto no puede penetrar en la cosa en sí, la lleva dentro de sí. Esto supone un giro en el conocimiento, que no se proyecta hacia la manifestación fenoménica del mundo sino hacia la conciencia de sí. La posibilidad de la metafísica es la posibilidad de mirar hacia el propio interior. El mundo como representación no es conocimiento de lo exterior sino manifestación de la propia conciencia. La noción de experiencia no alude a lo exterior sino a la conciencia del mundo. Tener experiencia equivale a la forma en la que tomamos conciencia de la realidad. Espacio y tiempo son una condición de experiencia, no formas de la sensibilidad. El sujeto puede representarse el espacio y el tiempo independientemente de todos sus contenidos. Espacio y tiempo no son abstracciones, sino únicos e infinitamente divisibles, y carentes de todo principio y fin.

La sensibilidad es lo que proporciona la materia del conocimiento. La sensación sólo da cuenta de sí misma. Como tal sensación no es conocimiento, aun cuando es una vía de acceso al conocimiento. La sensación no aporta objetos, es enteramente subjetiva. La sensación es una cosa, y la percepción otra.

El conocimiento es lo que proviene de la voluntad y no es producido por ninguna representación. Exponiendo esto escribe: "En lugar de demostrar, como los ingleses, la sabiduría de Dios en las obras de la naturaleza y de los instintos mecánicos de los animales, deberíamos aprender a comprender que cualquier cosa producida a través del medio de la representación y de este modo el intelecto, incluso si este fuera reforzado por la facultad de la razón, es una mera ficción comparado con lo que viene directamente de la voluntad como cosa en sí y no es producido por ninguna representación" (Schopenhauer, 1974).

En la voluntad se sitúa el origen del conocimiento. La razón no es la facultad del conocimiento sino de los conceptos. La razón es una potencia de conocimiento de segundo grado. El concepto es una representación de una representación. No guarda relación directa con lo individual y no tiene por tanto validez como conocimiento. El concepto es el resultado de un proceso de abstracción en que lo individual se subsume en representaciones más amplias. A medida que se generan conceptos más abstractos aumenta su capacidad de conocer. Los conceptos más elevados aumentan su capacidad de representación, pero disminuyen su capacidad de conocer. Los conceptos más elevados son los más vacíos.

La construcción del concepto responde a la intervención del sujeto de acuerdo con un determinado fin. En este aspecto aparece la relevancia del concepto como un mecanismo que permite la inteligibilidad de la realidad por parte del sujeto. Inteligibilidad no en el sentido de desvelamiento, sino de calculabilidad que hace posible la vida del sujeto. El concepto permite agrupar los singulares dando lugar a una cierta economía del conocimiento. La utilidad es lo que determina la relevancia del conocimiento racional. Por medio del conocimiento racional se establece la relación del individuo con el mundo. Mediante el desarrollo de conceptos se hace posible el lenguaje, entendido como comunicación del conocimiento. El lenguaje permite el despliegue sostenido de la acción del sujeto que adopta la forma de una conducta reflexiva racional. El conocimiento alcanza, mediante la construcción de conceptos, un valor social. Mediante conceptos se hace posible la objetivación, constituyendo un ámbito independiente del sujeto a partir del cual puede ordenarse el conocimiento y construirse la ciencia.

Es en el ámbito de la representación donde se desarrollan las nociones de egoísmo. Como noción teórica, el egoísmo consiste en negar la realidad del mundo exterior. Como noción práctica consiste en verse a sí mismo como persona real, mientras que los otros son considerados como meros fantasmas. El egoísmo establece una radical separación entre la propia persona y lo que está fuera de ella. El yo se considera el centro del mundo y todo lo demás existe en función del yo. El egoísmo nace del proceso de individualización que presenta dividida, individualizada en el mundo empírico, la realidad del mundo único de la naturaleza. Su nacimiento se sitúa en la confusión entre el orden de la representación y el mundo en sí, cuyo resultado es que el hombre cree que

sólo existe en su propia persona y no en su relación con los demás. Desde el mundo de la representación la existencia se le aparece al individuo como lucha de todos contra todos.

La única forma de suprimir la distancia entre el yo y el otro es la compasión. La compasión es la sustancia de toda moralidad. La compasión es el reconocimiento del otro. Pero es a la vez el momento en el que uno no puede ser más que uno, algo que se refugia en la individualidad que busca su camino de salvación en la barrera que lo separa de los demás. La compasión es un acción que intenta recuperar la conciencia del dolor y la culpa pero que no modifica la libertad del individuo.

Schopenhauer presenta el reverso de la libertad individual como permanente satisfacción del deseo. La figura del consumidor en un ilimitado camino de neurosis por la posición de objetos es la figura luminosa del mundo moderno. La fe en la persecución autista del deseo y el bienestar colectivo proyecta este neurótico como un filántropo en la sociedad moderna. La permanente satisfacción del deseo es el motor del crecimiento* económico que en un horizonte providencial aunará el mundo en la seguridad y el bienestar de todos los individuos. La figura del ser humano se proyecta en la utopía del consumo ilimitado. Allí hará cierta la culminación de la historia como el paraíso de la libertad individual. Este retrato de la libertad del individuo es puesto por Schopenhauer como el camino hacia el dolor que radica en la ilimitada voluntad. El camino de salvación se bifurca en un camino estético, desprendimiento de la representación respecto de la voluntad, y en otro camino moral, la supresión, mediante la compasión, de las distancias entre las representaciones individuales.

VI.4. La lógica de las relaciones sociales: la legalidad del mercado

El núcleo del problema que Smith se plantea es el de la distribución* de la riqueza. Vuelve a aparecer la concepción tradicional de la política como lo arbitrario y es sustituida por el descubrimiento de la legalidad exterior, cuya administración es el objeto de la política. La relación entre las clases sociales* respecto de la DR viene determinada por las leyes de la oferta* y la demanda*. Esta ley, a semejanza de la ley de la gravedad en el campo de la física, determina la relación entre las partes. La relación entre trabajador* y propietario del capital* se trasmuta en una relación cuantificable

entre capital y trabajo. El presupuesto de esta transformación es la reducción de uno y otro a masas comparables. En esta relación, presidida por la ley de la oferta y la demanda, se determina tanto el beneficio* del capital como el salario* de los trabajadores. Lo que, expresado en otros términos, establece la DR entre ambos grupos. Cuando el volumen de trabajo es inferior al volumen de capital los salarios son altos y los beneficios bajos. Y a la inversa. La renta de la tierra* aparece también reducida a masa. La DR sigue el mismo orden, cuando al oferta supera a la demanda disminuye la renta, y a la inversa. De este modo, la DR es un elemento central en la concepción del ser humano como ser deseante, no está determinada por la relación entre los individuos, sino por leyes exteriores a ellos. Lo que se pone en relación son masas de trabajadores, de capital y de renta de la tierra sujetos a una ley exterior desde cuyo cumplimiento se accede a una ordenada sociabilidad. No son las partes quienes estableces esa relación, sino las partes transmutadas en masas y regidas por una lógica exterior.

Las leyes de la economía se proyectan como la convergencia de masas que se rigen por la ley de la oferta y la demanda. Trabajo, capital y renta de la tierra aparecen uniformados bajo la noción de masa. La comparación entre las distintas masas determina la DR entre las clases sociales*. Salario, beneficio y renta de la tierra se relacionan con el volumen y su comparación con otras masas. Smith disecciona la naturaleza de esa masa que es el capital en relación a esa otra masa que es el volumen de trabajadores. Sobre ello establece una primera afirmación: "La demanda de quienes viven de su salario no se puede aumentar sino en proporción al incremento de los capitales que se destina al pago de dichas remuneraciones" (Smith, 1976). El volumen de capital determinará en su intersección con el volumen de trabajo, el salario. Esta relación está construida sobre el supuesto de la relación constante entre trabajo y capital. La distinción que hace Marx* entre capital constante* y capital variable* muestra que esa relación varía y explica que el crecimiento del volumen de capital implica la reducción de la necesidad de la fuerza de trabajo* (FT). Otro aspecto del análisis de Marx pone de manifiesto que la relación entre el propietario del capital y del trabajo aparece como una relación entre individuos intercambiables. Pero a la vez, señala que la FT sólo puede realizarse en el en capital, lo que determina una relación de dependencia. Esta relación se hace explícita cuando se considera al ser humano no sólo como naturaleza interior sino como naturaleza social.

Sobre estos elementos se puede describir la dinámica de la DR, y por tanto las relaciones entre las clases sociales, en términos de un sistema mecánico. Esta descripción se asienta sobre el movimiento de masas, volumen de trabajo, capital y renta. La primera se desplaza siguiendo la línea de la evolución de la población. Stuart Mill* se plantea en sus *Principios de Economía política* que la mejora de las condiciones de vida de la clase trabajadora* se inscribe en la naturalidad de las leyes de la oferta y la demanda en relación a la masa de capital. En este contexto, la solución es la reducción del volumen de trabajadores: "La competencia sólo puede bajar los precios de las mercancías hasta el punto en que atrae suficientes compradores para vender todo lo que hay; y los salarios sólo pueden bajar por la competencia hasta que se hace sitio para que todos los trabajadores participen en el reparto del fondo de salarios. Si bajan por debajo de este punto, quedaría sin empleo una parte del capital por falta de trabajadores; comenzaría una contra competencia por parte de los capitalistas y los salarios subirían" (J. S. Mill, 1978). Bien el descenso del volumen de trabajadores, mediante el control de la natalidad, bien el crecimiento del volumen de capital respecto del volumen de trabajadores, constituyen las únicas soluciones al crecimiento del nivel de vida* de los trabajadores. La segunda, la evolución del beneficio; y la tercera, la evolución de la renta. El aumento del capital, del fondo destinado a salarios, implica un aumento de los salarios.

Desde el punto de vista de su condición como ser humano inserto en las relaciones sociales, su naturaleza interior aparece sometida a las fluctuaciones del mercado como acontecimientos independientes respecto de la personalidad del individuo. En esta separación y en lo que en ella subyace cobra relevancia la afirmación de la identidad e igualdad de los individuos.

Esta concepción de la legalidad del mercado se asienta en un proceso de disociación entre la forma y la materia. En esto subyace la posibilidad de comparar los tres elementos que se relacionan. En la separación entre materia y forma se inserta un doble proceso. Por una parte la materia sin forma se proyecta como una representación. En la realidad la materia siempre viene asociada a la forma. La materia sin forma es una noción potencial que solo adquiere realidad desde la imposición que supone el poder. Lo que en la argumentación de la Economía se proyecta como legalidad nacida de la naturaleza de las cosas es en realidad un proceso de imposición. La naturaleza no se

presenta únicamente como materia, sino como materia y forma. Por otra parte la presentación de la materia sin forma es lo que permite la intercambiabilidad entre los diferentes componentes de la realidad social. La exclusión de la forma tiene como efecto la desaparición de la condición y relación social que configura la red de implicaciones que supone cada uno de los elementos. La consecuencia es que las nociones de trabajo y capital aparecen como masas intercambiables cuyo único elemento distintivo es su diferente volumen. La proyección de la materia sin forma guarda estrecha relación con el proceso de reducción de las nociones de ser humano a las de ser humano interior. El perímetro del ser humano se escinde de toda relación con la posición social que ocupa y desde ahí se proyecta la imagen de la igualdad e intercambiabilidad de los seres humanos convertidos en individuos. Los seres humanos aparecen como capaces de autonomía, cualquiera que sea la posición social que ocupen. Esta noción de autonomía se despliega en dos líneas. La primera alude a la condición de la igualdad entre los individuos. La segunda, a que las consecuencias de una misma norma son idénticas para todos los individuos.

La noción de autonomía está asociada al carácter racional del ser humano, entendido como el obrar relativo al placer y al displacer. Desde esto se proyecta la capacidad para determinar libremente las propias acciones, subsumidas bajo una norma común. Esto remite a la concepción de la sociedad como un compuesto de individuos dotados de la misma libertad de actuación. La sociedad de individuos se caracteriza como el gobierno de uno mismo sometido a una norma común que proporciona las mismas posibilidades a todos los individuos. En el mantenimiento de esa norma común se despliega la libertad. Esta norma común tiene como condición la noción del ser humano reducido a su perímetro orgánico psicológico. El individuo es materia sin forma, o, lo que es lo mismo, un ser indiferente a la trama de relaciones sociales en la que está inmerso. La puesta en primer y exclusivo plano de la libertad y autonomía del individuo reducido a su condición interior es su arrancamiento de la trama de relaciones. La sociedad se configura como un ámbito común en el que se despliega la autonomía y libertad del individuo. Como mas adelante pondrá de manifiesto Simmel, el dinero es el ámbito por medio del cual se establece la relación entre los individuos. El dinero establece una relación precisa entre el individuo y lo que es exterior a él. El ser humano reducido a la condición de individuo se despliega sobre un mundo en el que las relaciones sociales son ajenas a la formación y despliegue de su naturaleza. El rasgo de la legalidad del

mercado es que ésta se aplica por igual a todos los individuos independientemente de su configuración como seres sociales; en esto radica la tecnicidad de la economía como norma derivada de la naturaleza. Lo decisivo es la formalidad de la norma, condición de una ordenada sociabilidad.

La ordenada sociabilidad se proyecta como el movimiento y la intersección de volúmenes intercambiables. La legalidad de los cuerpos físicos se generaliza a las relaciones entre los seres humanos, reducidos a una abstracción desprovista de forma. El impulso de la masa de los cuerpos establece la distribución de la riqueza, a la vez que se proyecta el avance de las sociedades hacia su desarrollo. En esto se hace visible la analogía con la segunda ley del movimiento formulada por Newton: "El cambio de movimiento es proporcional a la fuerza motriz impresa y se hace en dirección de la línea recta en la que se imprime la fuerza" (Newton, 1978). El choque mecánico entre cuerpos configura un orden de relaciones deducible desde el volumen de sus respectivas masa. La competencia entre masas es un fenómeno natural que impulsa el progreso de las sociedades. Nuevamente reaparece la analogía con otra ley del movimiento: "Para toda acción hay siempre una reacción opuesta e igual. Las acciones recíprocas de los cuerpos entre sí son siempre iguales y dirigidas hacia partes contrarias" (Newton, 1978). El choque natural de los cuerpos es la condición de la convivencia pacífica y el crecimiento de las sociedades.

En esta generalización de las leyes del movimiento está implícito el principio de que el movimiento no modifica la naturaleza del cuerpo. Esto supone la noción de la naturaleza intercambiable de todos los cuerpos (véase Heidegger, 1993). Esta concepción se asienta en la idea de la materia sin forma, sobre la cual cualquiera que sea el movimiento al que está sometido no incide sobre la naturaleza de los cuerpos. De ahí se deduce que no hay diferencia entre la naturaleza de los cuerpos y sus respectivos movimientos. En esto subyace un principio que supone la disociación entre la naturaleza del objeto y la forma de abordar su conocimiento. Un mismo método, basado en la formalización matemática, se aplica a todos los ámbitos del conocimiento. Esto supone desconocer que cada objeto implica un grado diferente de exactitud y complejidad. Así el conocimiento en el ámbito de las relaciones sociales no permite la misma exactitud que el objeto de las matemáticas. El primero aborda el conocimiento de las cosas que varían, mientras que el segundo trata de cosas que son invariables.

En esto se vuelve a poner de manifiesto que la concepción de la sociedad regida por leyes no se asienta sobre la naturaleza real del ser humano y sus relaciones, sino sobre una representación que se impone como principio de realidad. La abstracción de una materia sin forma permite generalizar las leyes del movimiento, como algo común a todos los cuerpos. Esta legalidad encuentra su principio de certeza en la formalidad que se proyecta como principio universal. La similaridad de todos los cuerpos permite deducir que todos tienen el mismo movimiento.

La atención no se centra en la naturaleza social de los diferentes grupos, sino en la uniformidad del movimiento. En éste, no en las consecuencias que esto pueda tener para las distintas naturalezas, se asienta el principio que legitima una común legalidad para todos los seres humanos. Esto supone la exclusión de la constatación de las consecuencias que este movimiento tiene para determinados seres humanos. Desde esta perspectiva la legalidad uniforme del movimiento en el mercado "supone un apriorismo racionalista que los hombres tienen en mente su bienestar material" (Mises, 1985). En este contexto establece Hayek* la vinculación entre la libertad individual y la imposibilidad de acceder al sentido del mundo: "Los argumentos favorables a la libertad individual descansan principalmente en el reconocimiento de nuestra inevitable ignorancia de muchos factores que fundamentan el logro de nuestros fines y bienestar" (Hayek, 1982). En esto se asienta su conocida afirmación --ya desarrollada antes por Weber-- de las consecuencias no queridas de la acción y, con ello, de la desvinculación respecto de lo que pueda suceder a otros. El desarrollo de la civilización es, en este sentido, una progresiva toma de conciencia de la extrañación: "Cuanto mayor es el conocimiento que los hombres poseen, menor es la parte del mismo que la mente del hombre puede absorber. Cuanto más civilizados somos, más ignorancia acusamos de las realidades en que se basa el funcionamiento de la civilización. La misma división del conocimiento aumenta la necesaria ignorancia del individuo sobre la mayor parte de tal conocimiento" (Hayek, 1982). Aparece la noción del mundo de las relaciones humanas como algo dado e incomprensible, sobre el que la razón sólo puede abundar en los elementos instrumentales del cálculo, sin poder analizar las consecuencias que esta organización tiene sobre una parte de la población mundial".

La concepción del movimiento permite tanto la tecnicidad de la política como la representación cierta de un orden de relaciones. La falta de realidad de las proyecciones sobre el futuro de los acontecimientos del mercado pone de relieve el significado de la sustitución del análisis de lo real por el de la representación. El primero requiere el permanente uso de la inteligencia en la configuración de la política. El segundo tiene su asiento en el poder que nace de esta representación, que se opone a la irreductible complejidad del ser humano como naturaleza social. Las previsiones que nacen de esta representación sólo se aproximarían a la certeza cuando la representación del ser humano como ser deseante que actúa racionalmente fuera interiorizada por la totalidad de la especie humana.

VI.5. El proceso de cuantificación

La ciencia de las leyes del mercado, tanto en el siglo XVIII como en el XIX, se enfrentó a las nociones de cualidad, tanto en la teoría objetiva* del valor* como en la teoría subjetiva*. La cualidad no puede subsumirse bajo la legalidad que relaciona masas comparables entre sí. La transformación de la cualidad en cantidad es una de las cuestiones que debe abordar para poder alcanzar una forma que permita la formulación de leyes. La forma matemática aparece como lo que da forma y certeza a la estructura de la economía. Esta relación entre la certeza, representada por la forma matemática, y la economía se argumenta sobre dos principios. Primero, en cuanto ciencia, debe ser una ciencia matemática. La relación entre la noción de ciencia y la forma matemática es uno de los rasgos de la modernidad desde sus los comienzos. El argumento para esa identificación es el siguiente: "existen muchos prejuicios contra el intento de introducir los métodos y el lenguaje de las matemáticas en la rama de las ciencias morales. Muchas personas parecen pensar que las ciencias físicas forman la esfera propia del método matemático, y que las ciencias sociales demandan otro método" (Jevons, 1965a). La consideración de la economía como una rama de la ciencia moral se constituye en el soporte de la sociabilidad. Como se verá mas adelante, la proyección de la matemática tiene su apoyatura en la concepción del ser humano reducido a la condición de cuerpo y, como tal, sujeto en sus movimientos a una determinada mecánica. La colocación de la economía bajo el orden de lo matemático permite el desarrollo de formulaciones inequívocas que desde el punto de vista formal son

simétricas a la condición de la estabilidad de las relaciones entre los individuos. Condición que tiene en la transparencia y la simplicidad su punto central.

La caracterización de la economía como algo subsumible bajo la forma matemática reside en que trata con cantidades. La raíz de este tratamiento reside en la disociación entre el ser humano y lo que es exterior a él. En esta disociación lo exterior se configura como masa que se relaciona con otra masa. Relación presidida por la forma matemática. En esta transición se realiza la completa sustitución de lo cualitativo en la que se encierra un doble proceso. Por una parte, proyecta las relaciones de los individuos en un horizonte de disociación entre lo interior y lo exterior. Lo exterior se visualiza desde la cantidad. Esta proyección y anterior disociación es coherente con la concepción moderna del ser humano. La primera es lo opaco mientras que lo segundo es lo transparente y como tal puede tomarse como objeto del conocimiento. Lo complejo queda confinado al ámbito de lo que no es ciencia, de la literatura, de la poesía, mientras que sólo lo simplificado es objeto de conocimiento científico. En este proceso subyace la simplificación que hace posible que el conocimiento se proyecte como una relación cierta entre el sujeto y el mundo exterior.

Smith radica el valor de la riqueza en el trabajo. Cuando aborda la naturaleza del trabajo, este aparece sujeto a varias determinaciones. Su mayor o menor dureza, su mayor o menor peligrosidad, habilidad, etc., hacen de la consideración del trabajo un concepto que se mueve en el campo de lo cualitativo y por tanto no reductible a un elemento cierto de medida. Para ello traslada su reflexión a la noción de trabajo abstracto* que aparece bajo una medida común, el tiempo de trabajo. Con ello se abre paso la posibilidad de su medición. En este punto Smith realiza, lo que puede ser considerado un salto en el vacío, recurriendo a la noción de salario. El dinero aparece como lo que permite unificar el tiempo de trabajo, realizando la transición desde lo cualitativo a lo cuantitativo. En este desplazamiento subsiste la relación entre el orden real y el de la representación. Desde la perspectiva de Smith hay una simetría entre ambos, lo cual no supone ningún problema. La representación es un mero reflejo del orden real y en este sentido la transición desde el valor al precio no plantea especiales problemas. Al pasar por alto la complejidad de esa relación se limita a registrar y explicar lo que supone el pasaje desde el valor al precio: "aunque el trabajo es la medida real del valor de cambio de todas las mercancías, estas no son comúnmente estimadas

por su valor. Es a menudo difícil de averiguar la proporción entre dos clases de trabajo" (Smith, 1976). Esta transposición desde el trabajo hacia el salario, posible por la sustitución del trabajo por el dinero, es percibida únicamente en el orden de aquello que facilita el intercambio. En otro momento, puede leerse: "La mayor parte del pueblo también comprende mejor lo que es representado por la cantidad de una mercancía particular que por una cantidad de trabajo. Una es su sencillo y palpable objeto; otra es una noción abstracta, que, aunque puede ser hecha suficientemente inteligible, no es tan completamente neutral y obvia" (ibid.). La medición del valor es la medición del trabajo y esto se representa en el salario, que a su vez se expresa en unidades monetarias. De este modo la medición parte de una medida, la moneda, previamente objetivada. Una vez determinado cuantitativamente el valor, se hace posible la formalización de las relaciones entre las mercancías.

En la teoría subjetiva del valor es preciso ir más allá de las nociones de placer, dolor, trabajo, utilidad, valor, y establecer su cuantificación. La posibilidad de cuantificar está relacionada con la fijación de un ámbito de certeza, respecto del cual el sujeto puede establecer el cálculo. La comparación entre cantidades es la que posibilita la certidumbre y la calculabilidad. Aquí se plantea la cuestión de la medición de los sentimientos: "Vacilo en decir que los hombres siempre tendrán medios de medir directamente los sentimientos del placer humano. Una unidad de placer o de dolor es difícil incluso de concebir; pero es la cantidad de estos sentimientos lo que está continuamente inspirándonos para comprar y vender, producir y consumir; y es desde los efectos cuantitativos de los sentimientos como debemos estimar sus cualidades comparativas" (Jevons, 1965a). El proceso de transición desde el sentimiento hacia su expresión cuantitativa se despliega sobre un doble línea. En primer término son los efectos de los sentimientos lo que se hace visible. La acción de comprar, vender, producir y consumir, aparece impulsada desde los sentimientos. Pero en la medida en que estos no son objetivables, la atención se desplaza hacia sus efectos que sí se pueden cuantificar. El ser humano aparece reducido y simplificado a la realización de sus actos. La subyacente complejidad que los impulsa no pertenece al ámbito del conocimiento. La intencionalidad, el proceso mediante el cual el ser humano se relaciona con el exterior, permanece sumergido en la opacidad. Esto delimita dos planos. Uno es el de complejidad, en la que se entrecruzan diversos motivos de la acción. En la modernidad únicamente el psicoanálisis ha penetrado en su conocimiento. Este ámbito de los deseos,

la voluntad, los sentimientos, lo que determina la elección, etc., pertenece a un ámbito solamente tratado por la poesía y la literatura, pero excluido del conocimiento científico. Situada más allá de la complejidad, la simplicidad es el horizonte sobre el que se despliega el conocimiento. Los efectos de la complejidad se fijan como aquello que puede conocerse. Esta ruptura entre la causa y el efecto proyecta una imagen homogénea del ser humano y, en esta medida, susceptible de ser analizada en términos formales. Los efectos de los sentimientos se expresan en dinero, en la transición desde el valor al precio, con lo que se hace posible la constitución del plano del conocimiento, puesto que permite la medición.

Jevons establece el paralelismo entre los sentimientos y la gravedad. Ambos aparecen como no susceptibles de ser analizados, sino solamente sus efectos. Los problemas que requieren un desarrollo conceptual complejo y que no son abordables desde la certeza aparecen excluidos del conocimiento, cuando son precisamente éstas las cuestiones relevantes. En la misma forma en que la gravedad se expresa por sus efectos que pueden medirse, una cosa análoga sucede con los sentimientos: "La voluntad es nuestro péndulo, y sus oscilaciones son minuciosamente registradas en la lista de precios del mercado". La voluntad, expresión del deseo, es la expresión del ser humano. Por su mediación se produce el pasaje desde lo complejo a la simplicidad de sus manifestaciones que se pueden medir. La economía se proyecta como lo que reduce la cualidad de los bienes a la simplicidad cuantificable en el precio. La economía se proyecta como una "teoría de todo actuar humano, la ciencia general de las categorías inmutables de la acción y de su fundamentación bajo las condiciones particulares en las que el hombre actúa" (Mises, 1985)

En este contexto los teoremas de la economía no son susceptibles ni de ser verificados ni desmentidos desde la experiencia. En su configuración como leyes del mundo, pertenecen al ámbito de la fe. Esto confiere a la economía su carácter de saber lógico apriorístico: "El criterio último de la exactitud de un teorema económico o de su inexactitud es únicamente la razón, sin posible ayuda de la experiencia" (ibid.). La economía es un saber lógico cuya certeza radica en la coherencia de las proposiciones. Apoyada en la matemática, constituye un ejercicio de razonamiento lógico, en el que lo relevante no es su realidad sino la coherencia lógica de sus términos. Este aspecto tiene su origen en el planteamiento cartesiano, de la cosa en tanto que existe en el ser

extramental. Las ideas claras y distintas representan la realidad de la cosa. La idea se vincula a la realidad de la cosa. Las ideas en cuanto claras y distintas son síntoma de la certeza. Esta retirada del conocimiento al ámbito de las ideas guarda relación con la posibilidad de un conocimiento objetivo sin objeto. Esto alude a la posibilidad de engaño al que nuestros sentidos nos pueden conducir, lo que a su vez remite a la noción de Dios tal y como coherentemente la concibe el nominalismo (Muralt, 1985). Aquí se establece la contraposición entre la cosa conocida y el concepto formal de la misma operación de conocer. La cosa conocida y la operación de conocer no mantienen una relación inmediata, pues lo que se plantea es la cuestión de la operación de conocer. En la problematización de la operación de conocer subyace la posibilidad de un concepto objetivo sin objeto. Aquí se establece la línea de demarcación respecto del pensamiento aristotélico en cuyo contexto se vincula el conocer a un concepto objetivo que a su vez remite a un objeto. Esto le lleva a Descartes a colocar la objetividad no en la relación entre entendimiento y realidad, sino a radicar la objetividad de los conceptos en el entendimiento.

El objetivo de Descartes es establecer una ciencia en la que subyace la subordinación de la filosofía a la ciencia, en la que todas las afirmaciones tengan el mismo grado de certidumbre. Esto tiene una consecuencia: la búsqueda de un punto de partida desde el que desplegar el conocimiento, cuya evidencia no remita a una evidencia anterior y a la vez permita la fundamentación de las evidencias posteriores. Este principio es Dios, entendido como verdad primera a partir de la cual puede deducirse lo que las cosas son en el mundo. Esta centralidad de Dios lleva a plantear varias cuestiones. La primera, es que no hay identidad entre la representación y aquello que es representado. La segunda, que únicamente Dios es la representación del original que es Dios. En tercer lugar, refiriéndose a esta representación, señala Muralt: "del mismo modo que un retrato puede ser la representación de un ser imaginario, la misma idea, por el hecho de su no identidad con el objeto, no puede ser asentada sobre una superficie objetiva, es decir su verdad. De todos modos, es posible conocer el retrato sin conocer por lo mismo el original". Este párrafo plantea varias cuestiones. La primera, hace referencia a la no correspondencia entre la idea, el retrato, y el original. Esto implica que no puede asegurarse al verdad de la idea. La consecuencia que esto tiene es que el problema se desplaza desde la relación entre la idea y la realidad hacia la idea del retrato sobre la que se proyecta el criterio de verdad, que en este nuevo contexto aparece desvinculado de la

relación entre idea y realidad. La consecuencia es que el conocimiento aparece desvinculado de lo real. La imagen del retrato, la idea, que es en sí mimo lo que aparece, es la representación de esta nueva concepción. Lo que, expresado en otros términos, significa que conocer el retrato, vale decir tener una idea clara y distinta, no es conocer el original.

El planteamiento cartesiano sobre el conocimiento se inscribe en el siguiente contexto. En primer lugar, la disociación entre el concepto objetivo y su objeto. Rota la relación entre idea y realidad, es una causa eficiente la que se requiere para asegurar la referencia objetiva de la idea. De este modo la idea de la cosa material es un concepto sin objeto. Solamente en la verdadera idea de Dios puede encontrarse la objetividad (Muralt, 1985). El despliegue de la concepción cartesiana del conocimiento se inscribe en el siguiente contexto. Dios, por su potencia absoluta, puede causar en el ser humano la idea de que algo existe, pero también puede causar la idea de que algo no existe. Desde el conocimiento del sujeto ambas posibilidades aparecen como la base de conceptos objetivos. Esto remite a la noción del Dios engañador, que hace posible la disociación entre el conocimiento y la cosa, que es el referente sobre el que se construye la noción cartesiana. El hecho de asentir a la verdad de la idea no pertenece al orden del conocimiento intelectual, sino al orden de la voluntad. Sólo cuando la voluntad se sitúa mas allá del entendimiento se abre el camino hacia el conocer. Esto le lleva a plantear no la verdad como correspondencia entre la idea y la realidad, sino la cuestión de la verdad de la idea: la claridad y la distinción de la idea emerge como el criterio de verdad.

El planteamiento cartesiano hay que verlo como una consecuencia del nominalismo. Los puntos centrales de su planteamiento se pueden situar en los siguientes momentos: (1) el nominalismo puede verse como la reivindicación de la completa y absoluta soberanía de la voluntad divina; (2) el único límite de la potencia divina es la contradicción. Dios no puede querer a la vez cosas opuestas; (3) la bondad o maldad de las cosas sólo depende del criterio divino; (4) de este modo, el nominalismo no es más que un consecuencia de la noción de la absoluta potencia divina, que concluye en la creación del mundo desde la voluntad de Dios incognoscible para el ser humano.

Esta concepción teológica tiene radicales consecuencias para la teoría del conocimiento. Sus principales efectos son los siguientes. Implica un completo distanciamiento respecto de la noción aristotélica del conocimiento. Esta partía de la información intencional del sujeto cognoscente por el objeto, lo que remite a la determinación extrínseca del conocimiento por el objeto. De este modo el objeto es la causa formal del conocimiento. El nominalismo, en cuanto que subordina el conocimiento a Dios, llega a la conclusión de que el objeto determina el conocimiento. Así, la presencia real del objeto no es necesaria para el conocimiento, puesto que la potencia divina puede hacer presente a la intuición un objeto que no existe. La consecuencia que de ello se deriva se despliega en una doble línea. El conocimiento no se define formalmente por su relación natural y necesaria con el objeto. De ello se deduce que es posible el conocimiento objetivo sin objeto, lo que lleva a la conclusión de que ningún conocimiento humano puede estar seguro de su verdad. La noción de un conocimiento objetivo sin objeto "nace en un contexto puramente teológico". De ahí nace el desarrollo que alcanzara su formulación sistemática en el pensamiento cartesiano.

Coherente con este contexto, Descartes coloca como punto de partida la duda en cuanto que la realidad cualitativa aparece como inalcanzable para el sujeto. Solamente aquello que percibimos como manifestación es susceptible de ser conocido. Esto lo expresa en dos proposiciones: "Cómo nuestros sentidos no nos enseñan cuál es la naturaleza de las cosas, sino únicamente en qué son estas útiles o dañosas para nosotros". En otra proposición señala que sólo lo externo es congnoscible: "De cómo no son la pesantez, la dureza, etc., lo que constituye la naturaleza del cuerpo, sino la extensión únicamente" (Descartes, 1984). Mediante el método de la duda trata de encontrar un inequívoco punto de partida para el pensamiento. Lo relevante es que el punto de partida se sitúa en el sujeto y tiene como finalidad el axioma. Mediante la duda trata de disolver la apariencia y desplazarse hacia la certeza. El "yo pienso" es el resultado del método de la duda radical que se sitúa en un contexto en el que lo real se traslada desde el exterior hacia el ámbito del entendimiento.

Situado lo real en el entendimiento, se plantea cuál es el criterio de verdad. Éste se pone de manifiesto en lo claro y distinto. Aquello que se percibe bajo ambas determinaciones es lo cierto. En este proceso de traslado de lo real al entendimiento y la

aplicación del criterio de verdad se contiene la noción del pensamiento como un proceso de simplificación de los aspectos cualitativos de la realidad. Todo conocimiento que se refiere a aspectos complejos, sinónimo de lo cualitativo, es desechado como conocimiento falso. Únicamente la reducción de la cualidad a la cantidad permite la certeza del pensamiento. La cualidad aparece como algo inaprensible y, por eso, sólo la cantidad puede ser objeto de conocimiento. La cualidad de las cosas, el sentimiento, el tiempo, la pasión, etc., se cierra en un ámbito opaco, inaccesible al pensamiento. En la centralidad de lo cuantificable el saber matemático aparece como la forma del conocimiento claro y distinto. En esta perspectiva se supone que las cualidades de los objetos son irrelevantes. Con ello queda trazado el horizonte del conocimiento: la posibilidad de subsumir la serie de los números a la función algebraica.

Descartes se sitúa en la tradición que se desarrolló en los siglos XVI y XVII, en la que se abre paso la idea de que la creación del mundo está de acuerdo con la armonía numérica. En esta concepción converge un diseño armónico basado en el número y el conocimiento como conocimiento de cantidades. Galileo expresó esta nueva concepción: "Este libro [el libro del mundo] está escrito en lenguaje matemático, y los símbolos, los triángulos, círculos y otras figuras geométricas sin cuya ayuda es imposible comprender una simple palabra de él" (citado por Burtt, 1925).

La verdad del mundo escrito en lenguaje matemático es alcanzable mediante la demostración matemática. En esta concepción del conocimiento se suprime toda consideración de lo cualitativo. En otros términos, lo que las cosas son es considerado pura especulación que no tiene su llegada en la certeza. La nueva ciencia se caracteriza por la posibilidad de medir. Los acontecimientos de la naturaleza guardan entre ellos, por designio de la divinidad, que es creído por fe, una relación numérica que se expresa mediante el lenguaje de la matemática. No es desde los sentidos desde donde se construye la ciencia, sino mediante la observación que coloca los fenómenos sobre una estructura matemática.

La subordinación de lo real a la legalidad matemática da paso a un segundo momento en el que los hechos derivan de esa legalidad. La observación es acumulación de hechos que posteriormente se subsumirán a una relación que se supone acorde con la estructura del mundo. La geometría aparece como un instrumento privilegiado del conocimiento,

que se asienta sobre la supuesta correspondencia entre el mundo y la esfera de lo geométrico.

Esta concepción del universo supone la desaparición de la espontaneidad. Todo se mueve y se relaciona a partir de principios de extensión y movimiento. Es la noción de universo ordenado, en la que todos los elementos guardan relación entre sí y se despliegan según determinada lógica. La cantidad es el rasgo fundamental de las cosas: el principio de que "nada puede ser conocido completamente excepto las cantidades" (Burtt, 1925). Galileo se plantea la configuración matemática del mundo y por tanto su conocimiento sobre este horizonte. Los rasgos de esta concepción son los siguientes: (a) La matemática abre un horizonte en el que las cosas se muestran a sí mismas; (b) en el contexto de las matemáticas, son tomadas como ellas son y pueden ser evaluadas de antemano; la matemática abre la perspectiva de un mundo seguro, cierto y calculable; (c) el carácter axiomático de la matemática permite el conocimiento anticipado de la esencia de las cosas; (d) la matemática permite la medida del futuro; (e) los cuerpos no tienen realidades ocultas, los cuerpos naturales son lo que ellos mismos muestran (Heidegger, 1993), privilegia el conocimiento matemático como conocimiento que establece las relaciones entre cantidades.

Esto abre paso al privilegio de lo matemático, que aparece como un saber en el que convergen varias características. En primer lugar, es un conocimiento que tiene su origen en el sujeto. En segundo lugar, es un movimiento independiente de las cosas. Y por último, lo matemático es conocimiento evidente (ibid.). El que el sujeto tenga algo como conocido y que descubra que es uno: en eso consiste la matemática. Esas nociones numéricas las lleva consigo el sujeto. La matemática es una extensión de la subjetividad que primero se proyecta sobre lo conocido y posteriormente dice de él algo que el sujeto ya conoce. La identificación entre esa proposición y el conocimiento es lo que viene a constituirse como rasgo del pensamiento moderno.

El conocimiento matemático es independiente de los objetos. El número no pertenece a las cosas, sino a la subjetividad; por tanto, no dice acerca de la naturaleza de las cosas sino de la naturaleza de nuestra subjetividad. Como ya señaló Schopenhauer, la exactitud es aquello que es claramente comprensible y explicable puesto que pertenece al propio aparato de representación del sujeto (Schopenhauer, 1974). Lo matemático es

el aspecto evidente de las cosas, supone tomar las cosas como dadas. El significado de lo matemático lo sitúa Heidegger en los siguientes puntos. 1º, es un conocimiento que se proyecta sobre las cosas. Los hechos regidos por el número se muestran a sí mismos. 2º, es un conocimiento axiomático. Como tal, anticipa la economía de las cosas. La esencia es el número. 3º, el conocimiento matemático alude a una noción de la naturaleza que excluye cualquier referencia a las características internas. 4º, los cuerpos naturales son únicamente aquello que ellos muestran, son superficies homogéneas sin cualidades, poderes o capacidades ocultas. Las cosas aparecen como lo que son únicamente en relación al lugar que ocupan. 5º, la uniformidad de los cuerpos hace emerger la necesidad de una medida uniforme que los subsuma.

El significado de la matemática se establece en oposición a la oscuridad del pensamiento, como sinónimo a todo interrogarse acerca de la naturaleza de las cosas. La matemática es el conocer que ilumina las cosas, las hace transparentes, presentándolas de forma clara e inequívoca. Descartes despliega esta concepción en las "Reglas para la dirección del ingenio". El análisis de las reglas III, IV y V pone de manifiesto los rasgos del conocimiento matemático. La regla III establece los siguiente: "Acerca de los objetos por considerar hay que buscar no las opiniones de los demás o las propias conjeturas, sino lo que se puede ver por intuición con claridad y evidencia o deducir con certeza, porque la ciencia de ese y no de otro modo se adquiere". La noción de intuición se describe en los siguientes términos: "Así todos vemos por intuición que existimos, que pensamos que un triángulo está formado por tres líneas, que un globo no tiene más que una superficie, y otras verdades semejantes" (Descartes, 1984). La intuición es la retención en la inmediatez. La regla IV establece: "El método es necesario para la investigación de la verdad". La noción de método la caracteriza en los siguientes términos: "Por método entiendo aquellas reglas ciertas, fáciles, cuya rigurosa observación impide que se suponga lo verdadero falso, y hace que --sin consumirse en esfuerzos inútiles y aumentando gradualmente su ciencia-- el espíritu llegue al verdadero conocimiento de todas las cosas accesibles a la inteligencia humana" La regla V establece: "El método consiste en el orden y disposición de las cosas a las que debemos dirigir el espíritu para descubrir alguna verdad. Lo seguiremos fielmente si reducimos las proposiciones obscuras y confusas a las más sencillas, y si, partiendo de la intuición de las cosas más fáciles, tratamos de elevarnos gradualmente al conocimiento de todas las demás" (ibid.).

Estas reglas muestran tres cosas. En primer lugar, el principio de que el pensamiento debe proceder a partir de lo que es claramente percibido o intuido. Lo confuso debe ser dejado de lado, como algo que cae fuera del conocimiento. Lo confuso es el terreno de la opacidad sobre el que no se puede alcanzar la certeza. En segundo lugar, el aspecto fundamental del método es la reducción de la complejidad y la confusión hacia la simplicidad, la claridad y la distinción. La matemática es el horizonte de esta simplificación. En tercer lugar, que el procedimiento en el pensar, el método, es la condición para el descubrimiento de la verdad.

La percepción de lo claro y distinto excluye a los sentidos como origen del conocimiento. La sensibilidad sólo produce lo complejo y lo confuso. De este modo el conocimiento puede aparecer en contradicción con lo que los sentidos muestran. El método matemático de explicación del mundo puede llegar a "conclusiones que violen la experiencia sensible" (Burtt, 1925). La retirada de la sensibilidad lleva a la uniformidad y a su imposición como principio constitutivo de lo que las cosas son. La uniformidad se hace plenamente visible en la nueva concepción del conocimiento. La legalidad que establece la economía es la descripción del movimiento de los distintos cuerpos, ya sean clases, como en la EP clásica, o individuos, como en desarrollos posteriores. La realidad cualitativa del ser humano aparece reducida a la relación ente masas que se mueven dentro del espacio uniforme del mercado. Los orígenes de este proceso se encuentran en la concepción del movimiento asociada a la nueva perspectiva.

CAPÍTULO VII:
ECONOMÍA Y CIENCIA POLÍTICA

Carmen Anula Castells (U. Sevilla)

VII.1. Introducción

Este capítulo trata sobre algunos aspectos de la relación entre economía y política. No se pretende realizar un estudio exhaustivo, sino seleccionar un conjunto limitado, pero relevante, de atributos característicos de esa relación. No hay sin embargo un acuerdo general entre los estudiosos de la materia sobre la *naturaleza* de la relación entre economía y política; ni siquiera existe tal consenso en la definición de actividad económica y, menos todavía, en lo que se refiere a la política.

La opinión dominante tiende a separar radicalmente ambas esferas de la vida social, sugiriendo que cada una de ellas es plenamente autónoma. La teoría económica y la teoría política, según esta visión, constituyen cuerpos de conocimiento independientes. La razón básica es que cada una de estas teorías tiene su propio objeto de conocimiento; de un lado, *lo económico*, del otro, *lo político*; en definitiva, dos parcelas claramente separadas de *lo social*. Se admite no obstante la existencia de un cierto *terreno de nadie*, que se reduce a las interacciones entre lo económico y lo político. Los desarrollos teóricos en *política económica**, desde la óptica de la Economía, o las elaboraciones teóricas sobre los *grupos de interés**, en la perspectiva de la Ciencia Política (CP), son ejemplos ilustrativos de análisis localizados en ese terreno de nadie. Sin embargo, esta corriente de pensamiento no ha conseguido resolver de forma satisfactoria el problema de la relación entre economía y política. En parte debido a las pretensiones de la Economía --la ciencia del destino económico de la humanidad, en palabras de Schumpeter--, pero en parte también debido a la dificultad de identificar con nitidez el objeto de conocimiento de la CP. La definición más extendida de Economía identifica lo

económico con la actividad racional de asignar una serie de recursos escasos* entre fines alternativos. En la práctica esto supone, como ha escrito Godelier, considerar que la Economía es una ciencia del comportamiento humano, es decir, una *praxeología** (Véase Robbins, 1981, y una crítica en Godelier, 1966), lo que ciertamente limita el alcance de otras ciencias sociales.

En el plano más abstracto, el objeto de conocimiento de la CP es el *poder* político*, si bien dicho objeto se reduce en la práctica convencional al *gobierno*. Este es por otra parte el sentido clásico de la Política, esto es, el estudio de las formas de gobierno, que reconoce en la democracia* su fórmula superior. Sin embargo, la CP carece de una teoría del poder de alcance general, con capacidad para dilucidar la naturaleza del poder político, y del conjunto de sus manifestaciones institucionales, así como su papel en la estructuración de lo social. Por la misma razón, la CP no dispone de instrumentos de análisis adecuados para afrontar el problema de la articulación del poder político y el poder económico.

En este sentido, el enfoque dominante sobre la relación entre economía y política tiene como eje la confrontación entre intereses económicos particulares que compiten para orientar la acción política en beneficio propio, de manera que el gobierno efectivo (o la práctica política) es el conjunto de decisiones que resultan de dicha confrontación, todo ello en el contexto de una serie de reglas generales pre-establecidas, que son las propias de la democracia. Este enfoque, conocido como *pluralismo*, puede incorporar fácilmente otros elementos en el proceso de toma de decisiones, como los intereses particulares de individuos y grupos en el interior de las instituciones gubernamentales (gobernantes, políticos profesionales, funcionarios), normalmente suponiendo una *conducta racional* por parte de todos los intervinientes, al actuar en interés propio.

El defecto básico de este enfoque es que queda completamente inexplicado qué es el gobierno en tanto que institución política. Así pues, desde esta perspectiva, cuando las reglas generales que enmarcan el proceso de decisión son las correspondientes a la democracia, lo que supone libertad económica y atomización del poder (en el sentido de que la influencia que pueden ejercer en su propio beneficio cada uno de los distintos individuos y grupos no es *decisiva*), la institución del gobierno es una instancia *neutral*. En otros términos, las decisiones resultantes, que son por definición decisiones

colectivas, sirven el "interés general", ya que esta última categoría no tiene ningún contenido específico al margen del proceso decisional. Esto significa que el gobierno, y en general el poder político, no poseen en esta perspectiva una lógica institucional propia, por encima de los agentes intervinientes en el proceso de toma de decisiones. Esta concepción del poder político es, por otra parte, una derivación de la concepción de la *competencia** tal y como ésta se presenta en el modelo de competencia perfecta* de la economía neoclásica*, que asegura el equilibrio armónico de múltiples agentes en un contexto de atomización extrema del poder de decisión.

Ahora bien, el hecho de que el enfoque dominante sea insatisfactorio no implica que fuera de esta perspectiva se pueda resolver sin más el problema de la articulación de lo económico y lo político. No obstante, sí es posible partir de un planteamiento genérico sobre la naturaleza del poder capaz de capturar algunos elementos esenciales de esta relación (como la presencia de una lógica institucional propia en ambas esferas de la vida social), evitando además el reduccionismo y el *subjetivismo* pluralista, que resuelve la autonomía de ambas esferas suponiendo un patrón universal de racionalidad individual aplicable por igual a ambas actividades.

En esencia, este planteamiento general del poder se sustenta en la negación de la concepción pluralista: el poder *no* es una "propiedad" o "capacidad" de los individuos, susceptible de "distribuirse" en formas diversas entre los mismos. Más bien, es una *relación* de naturaleza social que vincula *objetivamente* a los individuos, pero que no dimana de ellos. La consecuencia es que poder económico y poder político son dos aspectos singulares de una *única* e indisoluble *relación social**. En términos más concretos, las formas institucionales que adoptan el poder económico y el poder político --a saber, el *mercado**, en tanto que institución que regula la actividad económica, y el *Estado**, como institución que centraliza el ejercicio de la política-- constituyen piezas, ciertamente esenciales, de un único y complejo mecanismo de estructuración del orden social. Este planteamiento no permite por sí mismo resolver el problema, pero puede arrojar luz sobre aspectos fundamentales, dando sentido a ciertos hechos históricamente recurrentes: la estrecha conexión de la distribución de los recursos económicos con la organización y la práctica de la política; el vínculo íntimo entre los conflictos sociales*, las condiciones materiales (económicas) de vida y las respuestas políticas en el orden de la cohesión social*; y, finalmente, la fuerte correspondencia entre los cambios a gran

escala en la organización económica de la sociedad y la transformación de los mecanismos de dominación política.

A continuación, analizaremos sucesivamente: (i) el significado de mercado en tanto que institución reguladora de la actividad económica, (ii) la naturaleza del Estado en la sociedad capitalista, (iii) la intervención estatal en los mercados, particularmente en el mercado de trabajo* y, finalmente, (iv) la familia, en tanto que núcleo social elemental de confluencia de la relación entre mercado y Estado. El objetivo básico de este análisis, insistimos, es revelar ciertos aspectos esenciales de la relación entre política y economía partiendo de una concepción objetivista (o materialista*) del poder. No obstante, se incorpora una discusión crítica de los planteamientos del enfoque dominante, ampliamente sustentado en una concepción subjetivista (o idealista) del poder.

VII.2. El mercado como institución* social

En otros capítulos de este libro se ha estudiado el funcionamiento del mercado desde un punto de vista teórico, tanto en sentido micro* como macroeconómico*. Nuestro interés se centra, en cambio, en la naturaleza institucional del mercado. A tales efectos, definimos el mercado como un conjunto de *normas* sociales*. Su importancia práctica radica en que constituye la forma predominante de regulación* de la producción en la sociedad moderna. Los productos creados bajo la regulación de este conjunto de normas sociales son *mercancías**, y las mercancías constituyen la *forma social* de los productos más ampliamente difundida en nuestra sociedad. Aunque, por supuesto, no es la única forma existente (considérese, por ejemplo, la producción doméstica), sí es indiscutiblemente la predominante.

Algunas aclaraciones son necesarias en este punto. En primer lugar, el mercado no es lo mismo que la producción. Aunque es habitual referirse a tal o cual mercado para designar una u otra rama de producción en particular, esto es sólo una manera de hablar, que no debería prestarse a confusiones. Producir significa transformar unos objetos (materias primas, energía, maquinaria, etc.) en otros objetos o efectos, susceptibles de satisfacer determinadas necesidades individuales o colectivas, mediante la interposición de trabajo* humano. En sí misma, la actividad productora nada tiene que ver con el mercado; de hecho, la mayor parte de la historia humana es, en este sentido,

completamente ajena al mercado. No obstante, bajo la regulación del mercado dicha actividad productora adquiere una serie de características sociales específicas. En 2º lugar, que un producto cualquiera sea una mercancía no es algo evidente en sí mismo, por mucho que estemos acostumbrados a identificar ambas cosas. En realidad, sólo cuando un objeto o efecto, que se considera deseable por la razón que sea, se produce expresamente para "llevarlo al mercado" puede hablarse con rigor de mercancía. La generalización de esta circunstancia supone el predominio del mercado como institución social reguladora de la producción. En otro caso, la producción es regulada por normas sociales diferentes de las propias del mercado. Ejemplos históricos de esto último son la producción basada en la autoridad de las castas dominantes de la India precolonial, la producción gremial característica de la Europa medieval, o la producción esclavista* del antiguo Egipto. En tercer lugar, la instauración histórica del mercado como institución social reguladora de la producción no implica sólo la *mercantilización* generalizada de insumos* y productos (bienes y servicios), sino también la mercantilización de la FT*. No obstante, la fuerza laboral es una mercancía especial, porque no se produce expresamente para llevarla al mercado. La confluencia cada vez mas extendida de personas dispuestas a vender su trabajo surge de la necesidad de obtener ingresos monetarios con los que adquirir las mercancías necesarias para la subsistencia ante la ausencia de otras alternativas viables. Es por eso por lo que la condición social necesaria de la instauración del mercado como institución social hegemónica es la *separación de los trabajadores de los medios de producción*. Esta es la única forma de garantizar la existencia continuada del mercado de trabajo, y por tanto de la mercantilización efectiva de *todos* los elementos del proceso productivo, circunstancia que, como mostró incisivamente Marx, es resultado de un violento proceso histórico (Véase Acumulación originaria de capital*, Marx, 1987, Polanyi, 1989).

Los fundamentos normativos del mercado como institución social reguladora de la producción son los tres siguientes: (i) la libertad para comprar y vender (bienes, servicios y FT), que presupone la existencia de la *propiedad privada** en el sentido moderno; (ii) el uso del *dinero** como medio general de intercambio, que hace posible la asignación de un *precio** en dinero a las mercancías; (iii) la *libre competencia** entre todos, que consagra el *ánimo de lucro** como finalidad primordial de los intercambios. Como consecuencia, el mercado se instituye como un mecanismo de *regulación turbulenta*, no sólo porque la toma de decisiones se lleva a cabo mediante el esquema de

ensayo-y-error en un contexto de incertidumbre*, sino también porque el *antagonismo* implícito en la libre competencia conduce por sí mismo al enfrentamiento de todos contra todos: los empresarios entre sí, en la lucha por la mayor cuota posible de mercado; los trabajadores entre sí, en la batalla por acceder a los puestos de trabajo disponibles; los empresarios contra los trabajadores, en la fijación del salario y demás condiciones de trabajo, etc.

Como cuestión de hecho, el mercado regula la producción de manera indirecta, reconduciendo la actividad productiva sobre la base de los cambios en los precios. Por ejemplo, si por la razón que sea cambia la composición del conjunto de las necesidades colectivas, de manera que aumenta la demanda de ciertas mercancías a costa de otras, esto tenderá a provocar la subida del precio de las primeras, reduciéndose simétricamente el precio de las segundas. El resultado será un aumento de los ingresos y ganancias de los productores que cuentan con mayor demanda (y una reducción en los otros casos). Finalmente, si no existen obstáculos a la libre competencia, el movimiento de los precios tenderá a invertirse con el tiempo, pues habrá incentivos para aumentar la producción de las mercancías más demandadas mientras que la producción de las menos demandadas se reducirá. Todos estos cambios tienen importantes repercusiones: algunas empresas pueden desaparecer, al entrar en pérdidas*, y posiblemente los trabajadores afectados perderán su empleo, o alternativamente verán disminuidos sus ingresos y sus condiciones de trabajo; otras empresas mejorarán sus resultados, lo que quizá permita crear nuevos empleos y mejorar, en su caso, las condiciones de vida y trabajo de otros trabajadores. Además, los cambios en los precios pueden ser inducidos por los propios productores, pues si consiguen mejorar las técnicas de producción de manera que se reduzcan los costes y esta reducción se traslada a los precios de sus mercancías de forma permanente, probablemente podrán desplazar a los competidores menos eficientes* (costes más elevados), lo que puede además aminorar en términos netos el número de trabajadores necesarios para llevar a cabo la producción.

El mercado como institución reguladora de la producción, y la mercancía en tanto que forma social predominante de los productos del trabajo, es por tanto consustancial con la sociedad capitalista, que está por esta razón gobernada por la dinámica turbulenta propia del mercado. Pero la Economía no tiene una respuesta unánime sobre las consecuencias sociales y económicas de esta dinámica turbulenta. El análisis económico

ortodoxo tiende a creer que el mercado ofrece la mejor alternativa posible a la hora de regular la producción, atribuyendo las continuas convulsiones económicas que padecen las sociedades capitalistas a factores externos, como obstáculos y restricciones impuestos desde fuera (en especial, desde la autoridad política). No obstante, en el contexto de la denominada *revolución keynesiana**, la Macroeconomía abandonó en parte esta creencia, fuertemente dependiente de la noción de *equilibrio**, al partir de una hipótesis heterodoxa*: el mercado no siempre puede garantizar el equilibrio, ni por tanto el uso más eficiente de los recursos económicos, ya que carece en sí mismo de mecanismos para coordinar adecuadamente las decisiones de ahorro con las decisiones de inversión. Esta hipótesis lleva implícita la posibilidad de un problema de *insuficiencia de demanda efectiva**, si bien este problema puede ser corregido desde fuera del mercado, mediante la administración de una "correcta" *política económica** por parte del Estado.

En un sentido más amplio, aunque igualmente inspirado en el keynesianismo, los "fallos del mercado"* se ampliaron en otras direcciones; específicamente sobre la base de considerar que la demanda agregada no expresa adecuadamente el conjunto de las necesidades sociales, toda vez que la demanda que cuenta a los efectos del mercado, como en su día había apuntado Adam Smith*, es exclusivamente la demanda *solvente*. En la medida en que se incorpora como nuevo problema la ineficiencia* social del mercado, toma cuerpo la conveniencia de nuevas actuaciones públicas, usualmente englobadas dentro de la *política social**, uno de los pilares básicos del Estado del bienestar*.

VII.3. La naturaleza del Estado

Hemos definido el Estado como conjunto de aparatos institucionales a través de los cuales se articula el poder político. Esta definición, sin embargo, depende obviamente de la conceptualización específica de la idea de poder político, tributaria a su vez de la noción misma de poder. Al desvincularnos de la concepción subjetivista del poder, que razona en términos de una cierta capacidad atribuible en grado variable al individuo, rechazamos simultáneamente la idea de que el poder político constituya una cesión de poder por parte de los individuos, ya sea por la vía de la confrontación, como en el caso del *pluralismo*, o por la vía del consenso*, como en la doctrina *corporatista*. El poder se

concibe aquí como una relación social objetiva en la que los individuos entran, pero que no dimana de ellos. La identificación de la naturaleza de esa relación social implica por tanto la identificación de la naturaleza del poder. Por ejemplo, al afirmar que "los ricos tienen (más) poder, mientras los pobres no tienen (o tienen poco) poder" no podemos contentarnos con postular que el poder es una capacidad individual que se distribuye de forma desigual, porque con eso no hemos avanzado nada. Por tanto, si queremos aventurar una explicación, de lo que se trata es de preguntarse cómo es que existen *ricos* y *pobres*, y, en consecuencia, qué relación social existe entre ambos colectivos, porque *esa relación es la fuente del poder*.

Si lo que deseamos es explicar qué es el poder político, al objeto de desvelar su naturaleza, es claro que el problema radica ante todo en identificar la relación social que configura la "estructura de poder" de la sociedad, relación de la que el poder político constituye tan sólo un aspecto. Este es el punto crucial. La estructura de poder de una sociedad no es otra cosa que la *desigualdad de la estructura social*. La pregunta clave es, por tanto, "¿cuál es el origen de la desigualdad social?" Una respuesta adecuada a esta pregunta es lo que necesitamos para comprender qué es el poder y, subsecuentemente, qué es el poder político, siempre dentro de nuestro planteamiento objetivista. En este sentido, es posiblemente Karl Marx* quien llevó más lejos esta indagación, proponiendo una respuesta enormemente controvertida que merece la pena exponer con cierto detalle. Para él la desigualdad social es, en esencia, el resultado de la apropiación de la producción social por una parte de la sociedad, que se configura como clase dominante* frente a las clases dominadas, formadas estas últimas por los productores directos y, en general, por todos los excluidos del acceso a la riqueza social. Naturalmente, se trata de una apropiación continuada, de forma que la *relación de dominación* que le sirve de base debe *reproducirse** en el tiempo para que la sociedad pueda reproducirse. Esta relación de dominación constituye el núcleo de la estructura de poder de la sociedad. Por tanto, desde este punto de vista, la relación de dominación que fundamenta la desigualdad de la estructura social es una relación de *explotación* económica* que históricamente ha adoptado diversas formas.

En la sociedad moderna, la dominación se objetiva en el capital* como relación social*, que supone la regulación mercantil de la producción en su forma superior o desarrollada; es decir, la mercantilización generalizada de todos los elementos del

proceso de producción. La existencia del capital supone, pues, la separación de los medios de producción de los productores directos, lo que posibilita la existencia del *régimen de trabajado asalariado** y la apropiación de los productos del trabajo sobre la base de la propiedad privada moderna o burguesa. Como la forma moderna de propiedad consiente la apropiación directa de los frutos de la propiedad, la adquisición de la mercancía FT posibilita la apropiación del valor excedente* creado por el trabajo productivo* o *plusvalía**, la razón de ser del capitalismo como formación social*. La plusvalía, que surge de la diferencia entre el valor de la FT y el valor creado por su uso productivo, constituye por tanto el eje fundamental de la estructura del poder en la sociedad capitalista. La posición de los individuos frente a la plusvalía, y por tanto frente al capital (valor que engendra [plus]valor, según Marx), que sitúa de un lado a los productores (clase trabajadora) y de otro lado a los propietarios (clase capitalista), determina su posición en la relación de dominación característica de la sociedad capitalista. La estructura social se polariza sobre esta base, y en forma creciente conforme el capital se acumula, conquistando nuevas esferas de producción. Bajo tales premisas, Marx concibe el poder político como un aspecto particular, aunque fundamental, de la relación de dominación capitalista, en el sentido específico de que la apropiación de la plusvalía constituye una imposición que ha de ser preservada por medios políticos, incluyendo entre otros el uso legítimo de la fuerza. Es decir, sin una base política resultaría impensable la reproducción social de la relación de dominación capitalista. El poder político en la sociedad capitalista es entonces un factor esencial de la dominación económica del capital, pues el Estado en la sociedad capitalista no es más que el administrador político de dicha relación de dominación. El fin primordial del Estado capitalista es, en suma, la preservación de la estructura de poder del capitalismo y, en este sentido preciso, la cohesión de su estructura social.

Contra esta visión se ha argumentado que no es posible demostrar la existencia de la plusvalía, ya que la teoría del valor* de Marx parte de una premisa indemostrable; a saber, que sólo el trabajo crea valor. En ausencia de tal premisa, ya no será correcto pensar la estructura del poder sobre la base de la división de la estructura social en clases económicas, ni al Estado como administrador político de esa relación de explotación, que no puede justificarse científicamente. Por otra parte, se ha criticado también el *determinismo** económico de Marx, que deja fuera de todo análisis ciertos elementos fundamentales en esta comprensión más bien "deshumanizada" del poder. En

particular, todos los elementos que hacen de cada ser humano un ejemplar singular: el amor, el arte, el raciocinio y, en última instancia, su conciencia individual de ser; los individuos parecen desaparecer en la concepción de Marx, hasta convertirse en sujetos pasivos de fuerzas externas a ellos mismos que no pueden en realidad comprender (alienación*), y mucho menos dominar.

Sin embargo, el problema fundamental de los críticos de Marx es su total indiferencia con respecto del problema que Marx pretende resolver, lo que les incapacita para aportar alternativas teóricas que no supongan caer en una concepción subjetivista del poder, caracterizada por un idealismo* extremo que impide por definición investigar el origen de la desigualdad social, que en el mejor de los casos se da por supuesta. Es decir, con independencia de la respuesta dada por Marx, sigue en pie el problema básico que este autor se plantea resolver, el origen de la desigualdad social, que es el problema que aquí más nos interesa.

VII.3.1. El enfoque pluralista

Las teorías pluralistas, vinculadas directamente al *liberalismo** político, constituyen en buena medida el discurso dominante dentro de la Ciencia Política sobre el ejercicio del poder en las sociedades capitalistas. Esta tradición del pensamiento político se edifica sobre los presupuestos teóricos de la sociología política *funcionalista**, a la que se incorporan categorías analíticas procedentes de la teoría elitista clásica, y desde un punto de vista metodológico descansa ampliamente en el *conductismo**, pensando la acción humana como constructora del ámbito social y político a base del esquema típico de estímulo-y-respuesta. El punto de partida del pensamiento pluralista es la concepción liberal de la democracia*, y su unidad de análisis es la conducta individual, o más exactamente la conducta adoptada por los grupos, es decir, las agrupaciones más o menos estables de individuos vinculados por una cierta identidad de valores y/o intereses, con capacidad potencial para satisfacer las comunes aspiraciones de sus miembros. Esta corriente de pensamiento deposita todo el conocimiento del poder político en el análisis de las acciones de los actores sociales (sustancia primera y última de lo social) y, por lo mismo, el objetivo de la investigación consiste en ofrecer una explicación *finalista* de la práctica política acorde con las *motivaciones de la conducta* de los individuos. Desde este punto de vista, no se considera cualquier análisis que se centre en formaciones sociales objetivas para fijar la posición de los individuos en la

estructura de poder de la sociedad y, por lo mismo, se desprecia por completo cualquier intento de aprehender dicha estructura sobre la base de la división jerárquica de la sociedad en clases económicas.

Esto último significa que la confrontación política en el contexto del pluralismo, por mucho que el objeto de dicha confrontación pueda considerarse en buena medida económico, descansa en una precondición evidente: la existencia de un *sistema político* como factor de integración; esto es, un acuerdo general y estable sobre la aceptación de una serie de normas sociales, interiorizadas en los individuos en la forma de *valores* a través del proceso de socialización. Estas normas sociales, que instituyen la democracia liberal, establecen límites de legitimación tanto en los fines como en los medios desplegados en la confrontación política. En cualquier caso, las teorías pluralistas no explicitan claramente la naturaleza ni los contenidos normativos de este marco institucional de integración, ya que la investigación se centra por entero en la elaboración de modelos abstractos a partir de ciertas premisas sobre la motivación de la conducta de los actores sociales, y por tanto en el *proceso de toma de decisiones* sobre unas reglas de juego dadas (véanse Dahl, 1989a, Lukes, 1985, Giddens, 1997). Por esta razón, todas las categorías asociadas al marco institucional de integración que le sirven de base son consideradas como evidentes en sí mismas. Categorías tales como poder político, Estado, ideología*, conflicto social* o desigualdad* social están ausentes en las elaboraciones pluralistas.

Pese a ser ignoradas, estas categorías juegan un papel de importancia extraordinaria en el conjunto de elaboraciones del pluralismo. R. Dahl (1989), uno de los más destacados representantes de esta corriente de pensamiento, reduce en forma manifiesta la noción de Estado a la de un mero agregado de individuos que asumen el desempeño de determinados roles, de manera que el contenido institucional del poder político reside más bien en el *sistema político*, definido con cierta ambigüedad como cualquier modelo constante de relaciones humanas en el que entren en juego, hasta un cierto grado, poder, normas o autoridad (Dahl, 1976). Este autor concibe la confrontación política en referencia exclusiva a agrupaciones observables de individuos, paradigmáticamente *partidos políticos* y *grupos de interés*, categorías que aparecen desvinculadas del conjunto social y, por tanto, de un marco institucional que les dote de relevancia en términos sociales.

Adicionalmente, el enfoque pluralista pretende la universalidad de sus elaboraciones, toda vez que sus modelos se establecen a partir de interacciones individuales con una serie de reglas sociales prefijadas; basta por ello seleccionar el conjunto adecuado de reglas en función del objeto de estudio (un grupo doméstico, un partido político extraparlamentario, un departamento ministerial, o una comunidad tribal primitiva), y tendremos una explicación de la trayectoria conductual del grupo. En consecuencia, desde esta perspectiva, el poder político viene a ser una capacidad individual distribuida en forma cambiante en un entramado complejo y diverso de estructuras relacionales autónomas, entramado cuya dinámica se ve influida en parte por el proceso de *modernización*, que supone sencillamente el acrecentamiento de los recursos de todo tipo a disposición de los individuos, derivado a su vez del desarrollo económico.

Aunque el grado de acceso de los distintos grupos de interés a dichas estructuras relacionales no se prejuzga necesariamente, es claro que el entramado que forman es accesible a todos los grupos, de manera que el sistema político en su acepción más amplia está formado por todos los grupos e individuos pertenecientes al conjunto social. Como consecuencia, los cambios sociales y políticos característicos de las sociedades democráticas son el resultado de la agregación de *preferencias* individuales, articuladas a través de múltiples procesos decisionales. Por lo mismo, la confrontación política se reduce a las contiendas competitivas que los distintos grupos de interés libran entre sí por imponer sus preferencias sobre programas o políticas concretos.

En esta línea de pensamiento, el conflicto social derivado de la desigualdad económica no tiene pues una correspondencia necesaria con la distribución del poder político. Por el contrario, la distribución del poder político es una premisa del proceso de toma de decisiones que, dadas ciertas condiciones en cuanto a su dispersión entre los distintos actores sociales, actúa en realidad en favor del interés colectivo de todos los partícipes, que no es otro que la preservación de las normas que rigen la democracia liberal. No obstante, según Dahl (1989b), la democracia representa más bien un tipo ideal, cuya facticidad es por tanto imposible; de ahí que este autor prefiera designar como *poliarquía* al sistema político basado en la participación y en la representatividad.

En tanto que institución, el gobierno es considerado en esta perspectiva un mero *mecanismo de comunicación* que facilita el flujo de información en la toma de decisiones (Deutch, 1980). En la práctica, su función principal es la integración de los distintos grupos de individuos en el sistema político, pero *no* el ejercicio del poder, que como se ha dicho está constituido por el conjunto de decisiones adoptadas. Los individuos son considerados como portadores de una serie de valores, que constituyen la materia nutriente del consenso social, en torno a las reglas del juego democrático, que representan en suma la fórmula de integración del sistema social. El gobierno, como consecuencia, es por naturaleza una instancia *neutral*, sin que quepa asignarle otra función que la salvaguardia de las normas básicas del sistema político democrático.

Finalmente, es oportuno en este punto considerar que la suerte del pluralismo, en tanto que doctrina de análisis político, parece estar ligada en gran medida a la evolución de la economía, ya que esta doctrina únicamente parece funcionar satisfactoriamente en situaciones de expansión económica, en cuyo caso la tensión entre capitalismo (que implica la concentración* del poder económico en un número relativamente pequeño de personas) y democracia liberal (que supone la máxima difusión del poder) es reducida, y la presión sobre el gobierno (demandas populares), mínima. Por lo tanto, "el eclipse de esa economía debe conducir a una reconsideración de la teoría política" (Crouch, 1988).

VII.3.2. El enfoque corporatista

La corriente principal del enfoque pluralista tiene dificultades para incorporar en su análisis de la relación entre economía y política dos características fundamentales, y estrechamente relacionadas, de la sociedad capitalista: (i) la sindicación obrera*, inevitable con el desarrollo de la industria en las sociedades avanzadas, y (ii) los conflictos entre capital y trabajo, que van adquiriendo con el tiempo una creciente influencia en términos económicos y políticos. Estas dos tendencias, que habían sido una fuente de preocupación entre las elites políticas durante el período comprendido entre 1870 y 1940, sólo equiparable a la inquietud provocada por las consecuencias de la competencia y el comercio internacionales, potencialmente desestabilizadoras para la economía nacional, reclaman una *respuesta desde el poder político*, especialmente tras el final de la larga expansión económica de posguerra, que abre una nueva etapa de crisis económica en el capitalismo occidental.

Aunque en la literatura sobre el corporatismo es difícil identificar un objeto de estudio suficientemente definido, hasta el punto de que, considerando el conjunto de las definiciones de corporatismo, resulta imposible aislar un concepto sintético suficientemente coherente, hay un cierto consenso sobre el origen de los *pactos corporatistas* en las democracias occidentales avanzadas, que se sitúa en la necesidad de resolver los profundos problemas económicos de las sociedades capitalistas avanzadas en la década de los 70 en el contexto de un fuerte resurgimiento del movimiento obrero, propiciado por la bonanza económica de las dos décadas anteriores.

La idea de pacto corporatista puede describirse como un *acuerdo*, propiciado por el Estado, en virtud del cual se hace posible la aplicación de una serie de medidas "correctoras" de la crisis económica (que exigen importantes sacrificios a la clase trabajadora), a cambio del reconocimiento de ciertos privilegios políticos a las organizaciones legitimadas en la representación de los trabajadores. Naturalmente, el carácter específico del pacto corporatista depende de una multiplicidad de factores que están presentes con intensidad variable en cada país (grado de profundidad de la crisis, formas concretas adoptadas por las organizaciones de los trabajadores, factores históricos particulares de la organización política y económica). Por esta razón, es posible hablar de pactos corporativos de carácter *social*, que suponen una más amplia participación de la sociedad civil*, frente a otros de carácter más bien *autoritario*, moldeado en lo esencial por el poder del Estado.

En efecto, entre las distintas versiones del corporatismo podemos encontrar ambos puntos de vista. Schmitter, que representaba quizá la corriente principal, identificaba el corporatismo con una forma específica de *intermediación de intereses*, partiendo del fracaso de los agentes políticos tradicionales, en particular de los partidos políticos. En concreto, el corporatismo supone en esta perspectiva una "regimentación desde arriba de la representación de los intereses en un conjunto preordenado de categorías jerárquicas; reconocimiento oficial y control sobre las finanzas internas, la elección de líderes y la articulación de demandas; monopolio formal de representación; imposición de una relación simbiótica entre la asociaciones 'semivoluntarias' y la burocracia central" (Schmitter, 1974; citado en Sanz, 1994).

Una versión extrema de este mismo punto de vista, que llega a atribuir al corporatismo la refundación del sistema económico, caracterizado ahora por el control autoritario del Estado, es la de Pahl y Winkler (1974), que establecen un clarificador paralelismo entre el nuevo sistema económico y las estrategias del fascismo* y el nacionalsocialismo en el contexto de la crisis económica de los años 30, llegando a calificar el corporatismo como una especie de "fascismo con rostro humano" (Sanz, 1994). Es claro, en cualquier caso, que esta concepción del corporatismo, ya sea en su versión suave o radical, puede interpretarse como una extensión de la doctrina pluralista, si bien la confrontación entre los grupos queda ahora severamente limitada, en lo que puede describirse como un escenario de "competencia monopolista"* con control estatal. En el otro extremo, nos encontramos con la interpretación del corporatismo de Lehmbruch (1985), que no se basa tanto en la autoridad coercitiva del Estado como en una fórmula de compromiso, que permite caracterizarlo como un modelo institucionalizado capaz de ofrecer respuestas políticas *cooperativas* mediante la articulación de los intereses de las grandes organizaciones privadas y los poderes públicos. Pero esta formulación ya no tiene pretensiones de universalidad, como en el caso del pluralismo y del corporatismo autoritario, pues este modelo institucionalizado de *concertación** se concibe como un fenómeno contingente, no como una tendencia evolutiva de la relación entre la sociedad civil* y el Estado, lo que supondrá en suma el declive del corporatismo como doctrina alternativa del pluralismo.

VII.3.3. El enfoque marxista

En apartados anteriores se ha definido el Estado como un conjunto de aparatos institucionales a través de los cuales se articula el poder político de una sociedad. Esta definición no prejuzga necesariamente la naturaleza del poder, ni supone tampoco la equiparación entre el Estado y la estructura de poder de la sociedad. En el análisis pluralista se puede acomodar esta definición mediante la asunción de dos premisas: la substanciación del poder como atributo individual y la desvinculación de la noción de estructura de poder de la idea de jerarquía o relación de desigualdad. Por su parte, en el análisis corporatista bastaría aceptar la primera premisa del pluralismo (el poder como capacidad individual) y relajar la segunda, de manera que se admita una noción de desigualdad en la distribución del poder político derivada en última instancia de la distribución del poder económico. En ambos casos estamos ante una concepción subjetiva del poder, dentro de una matriz weberiana*.

En nuestro criterio, lo característico de Marx es el rechazo de la concepción subjetiva del poder, rechazo que no se puede predicar de todos sus seguidores. Hay un cierto *marxismo pluralista que* partiendo del individualismo metodológico*, cree posible una teoría de la explotación* que no descanse en la noción de apropiación (como en el caso del denominado *marxismo analítico**: Roemer, 1989), aunque no es posible subsumir en ella la teoría de la explotación tal y como fue expuesta por Marx, por mucho que algunos de sus proponentes estén dispuestos a creerlo. El punto de partida del análisis de Marx sobre la naturaleza del Estado es indiscutiblemente su teoría de la explotación y las clases sociales, que suministra una explicación formal sobre el origen y la reproducción de la desigualdad social. El poder político se concibe como un aspecto esencial de la existencia de la desigualdad social. Es decir, no es posible concebir la pervivencia de una relación de dominación económica sin un factor de cohesión de naturaleza política, lo que presupone una autoridad legitimada incluso (o sobre todo) en el uso de la violencia; es decir, un Estado. Bajo el capitalismo, según Marx, el Estado adopta una forma particular cuya singularidad radica en su autonomía respecto de la esfera económica, es decir, del mundo de los negocios. Esta autonomía se refleja en la proliferación de aparatos institucionales especializados, ajenos a la lógica organizativa de la esfera económica. En este sentido, el Estado capitalista es singular. Sin embargo, la naturaleza social del Estado capitalista es la misma que en cualquier otra formación social* basada en la explotación del trabajo: un factor de cohesión política, ahora en el seno de la relación de dominación capitalista. Únicamente la instauración de un *modo de producción** no basado en la explotación económica y en la división de la sociedad en clases (socialismo*) puede sustentar la abolición del Estado. De esto se sigue obviamente que el Estado en la sociedad moderna sirve ampliamente los intereses comunes de la clase capitalista, y que por tanto *no es una instancia neutral*.

Pero esta última afirmación no debe interpretarse, en nuestro criterio, en el sentido de que ciertos grupos sociales influyen decisivamente en las políticas del Estado en su propio beneficio. Por el contrario, de lo que se trata es de lo siguiente: el que un individuo pertenezca a la clase capitalista le da *derecho* a que otros trabajen en su propio beneficio. Ese derecho, según Marx, no dimana de ninguna propiedad, capacidad o atributo personal del individuo en cuestión, sino de una relación social objetiva: es un derecho *legítimo*; es decir, tiene la garantía de la autoridad legítima, la *garantía del*

Estado[111]. Esto no significa que las políticas del Estado, la ejecución efectiva del poder por sus aparatos institucionales, no puedan cambiar en el espacio y en el tiempo. Por el contrario, tales cambios son perfectamente compatibles con la concepción marxista del poder político, lo que permite hablar desde este punto de vista de diferentes tipos de Estados nacionales, o postular el tránsito histórico desde un Estado *abstencionista* a un Estado *intervencionista**. Ni significa tampoco que los trabajadores no puedan (y consigan de hecho) influir en la política llevada a cabo por el Estado en su propio beneficio. La naturaleza clasista* del Estado no depende en esencia ni de la forma de gobierno, ni del tipo particular de política que el Estado lleva a cabo en la práctica (que para Marx es sencillamente el resultado de las condiciones en que se desarrolla la *lucha de clases**, un resultado siempre contingente, obviamente contenido como posibilidad dentro de los límites operativos de la estructura de poder de la sociedad capitalista).

La controversia marxista sobre la naturaleza del Estado. El debate sobre la naturaleza del Estado en el pensamiento marxista no puede cerrarse así, sin retomar la polémica de los años 70, entre dos grandes corrientes dentro de este: el *instrumentalismo** y el *estructuralismo**. Aunque la polémica se establece originariamente entre R. Miliband y N. Poulantzas, el número de intervinientes es muy superior. La polémica tiene como objeto central el papel del individuo frente a las estructuras sociales. En los términos propios del debate, este objeto central aparece, ante todo, como una discusión sobre la naturaleza de la lucha de clases, en general, y sobre la forma en que la lucha de clases se incorpora en la práctica política de la sociedad capitalista.

A menudo pasa desapercibido algo que es común a todos los planteamientos marxistas: la continuidad en el tiempo de la sociedad capitalista significa necesariamente una derrota de las clases dominadas, y por tanto el triunfo de las clases dominantes. Desde este punto de vista, el marxismo viene obligado a responder a una pregunta elemental: ¿cuáles son las claves sociales que explican esa derrota? ¿Qué papel

[111] En este sentido, como veremos a continuación, el análisis de la formas concretas en que los miembros de la clase dominante llegan a ocupar en la práctica posiciones clave en los aparatos estatales, asunto central en el ya clásico trabajo *El Estado en la sociedad capitalista* de R. Miliband (1969), es un análisis de indudable interés en sí mismo. No obstante, es importante señalar que, a los efectos de la interpretación del planteamiento de Marx aquí desarrollada, la ocupación efectiva del Estado por la clase capitalista es más bien *consecuencia*, y no causa, de su naturaleza clasista, como había mostrado en otro texto también clásico, *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*, N. Poulantzas (1968).

desempeña en ella el Estado? Miliband centró su explicación en la *socialización política*, noción que se refiere al conjunto de prácticas sociales que contribuyen a la aceptación del orden social por las clases dominadas. Entendiendo que tales prácticas sociales son diseñadas y gestionadas desde las instituciones del Estado, Miliband estudia detalladamente las elites en el poder de dichas instituciones (el gobierno, el parlamento, el poder judicial, el ejército y el poder subcentral), constatando la existencia de fuertes relaciones (cuando no coincidencia) entre las clases económicamente dominantes y las elites políticamente dominantes.

La explicación de Poulantzas es diferente. Aunque no necesariamente supone el rechazo de la noción de socialización política, este autor sitúa el papel del Estado en un contexto diferente, político más que ideológico. La naturaleza del Estado capitalista es política; es decir, el Estado capitalista posee *autonomía* en tanto que instancia política, y no está necesariamente al servicio de la esfera ideológica o de la esfera económica (es decir, de los intereses económicos de la clase capitalista). Esto significa que la práctica política del Estado en el capitalismo no es otra cosa que la forma en que se defiende el interés *político* de la clase capitalista; a saber, la reproducción de la relación de dominación capitalista y la *desorganización política* de las clases dominadas. Esta práctica política no precisa de la ocupación efectiva del aparato del Estado por la clase dominante:

> "La relación entre la clase burguesa y el Estado es una relación objetiva. Ello quiere decir que si en una determinada formación social coinciden la función del Estado y los intereses de la clase dominante, ello se debe al sistema mismo: la participación directa de los miembros de la clase dominante en el aparato del Estado no es causa sino efecto y, además, un efecto azaroso y contingente, de esta coincidencia objetiva" (Poulantzas, 1977).

Poulantzas se pregunta: ¿por qué nos hallamos ante *este* Estado capitalista, y no otro cualquiera? Porque si es cierto que el Estado ha sido moldeado de arriba abajo por la clase económicamente dominante, podía haberse ideado uno mucho más beneficioso, con carácter autoritario y antiobrero. El hecho de que el Estado capitalista sirva los intereses generales de la clase capitalista no puede venir determinado por la simple instrumentación por esa clase del poder del Estado. El Estado posee *autonomía relativa* con respecto de la clase capitalista. ¿Cómo explicar en caso contrario los regímenes fascistas* en Europa a lo largo del siglo XX y sus prácticas políticas anti-liberales? Para Poulantzas, el Estado no es un mero instrumento que exista por sí mismo, que simplemente está en manos de las clases dominantes; por el contrario, el Estado es una

relación, la *condensación* de un equilibrio de fuerzas, y está atravesado por los conflictos y luchas de clases.

Miliband, por su parte, asume el concepto de autonomía relativa, pero no por entender que el Estado sea la condensación de un equilibrio de fuerzas, una relación, sino por afirmar la existencia de ciertos límites estructurales a la acción de los agentes privados en el poder, pero evitando caer en la tentación de lo que la trampa *hiperestructuralista*, que priva a los agentes de toda libertad de opción y maniobra, y los convierte en portadores de fuerzas objetivas que son incapaces de modificar, como pretende Poulantzas. El punto débil del argumento de Miliband es que, como ha sugerido incisivamente Colin Crouch (1988), no parece necesario partir de la idea genuinamente marxista de que el Estado en la sociedad moderna es *capitalista* por naturaleza, ya que es posible defender que el Estado sirve ampliamente los intereses generales de las clases económicamente dominantes desde un marco pluralista (aunque fuera de su corriente principal), como en el caso de C. Lindblom (1977). En realidad, la posibilidad misma de que el Estado pueda ser instrumentalizado parece contradecir la idea básica de Marx en virtud de la cual el poder político es una expresión de la relación de dominación capitalista, que es el fundamento de la naturaleza clasista del Estado que corresponde a este tipo de formación social. Adicionalmente, si consideramos que en un marco pluralista no nos vemos obligados a "imponer" una naturaleza específica al poder del Estado, la explicación de los mismos fenómenos desde este punto de vista resulta más coherente, sobre todo porque puede entonces hacerse sitio al poder de los intereses no capitalistas (Crouch, 1988, p. 43). No obstante, es claro que las dificultades para incorporar la matriz clasista del Estado capitalista en el argumento de Miliband se derivan del concepto subjetivo de poder inserto implícitamente en su teoría. Esto se hace patente si nos preguntamos por la relación entre las clases subordinadas y el Estado bajo los presupuestos del instrumentalismo.

Para Miliband, la socialización política, que comprende el conjunto de las prácticas políticas que tienen por objetivo la armonización social, constituye la aportación del Estado al proceso de integración social de las clases subordinadas. En particular, podemos considerar la institución del sufragio universal, una institución democrática* por excelencia. De acuerdo con Miliband, probado que en la práctica el funcionamiento del aparato del Estado es independiente del voto popular, esta institución tan sólo

enmascara, sobre la base de su contenido *igualitario*, la instrumentalización del Estado por las clases dominantes, ya que la participación de las clases subordinadas es más bien simbólica. Igualmente, en el análisis del sistema educativo en las sociedades capitalistas avanzadas, Miliband hace especial hincapié en las formas en que el Estado se sirve de la educación pública para crear, desde los cimientos (educación primaria) hasta la cúspide (universidad), un poderoso mecanismo ideológico que resulta vital para la armonización social. No obstante, Miliband sostiene que la necesidad de la armonía social obliga, en ocasiones, a aceptar ciertas restricciones al uso indiscriminado del poder por las clases dominantes, en parte porque, aunque la influencia de las clases dominantes sea abrumadora, ello no excluye cierta influencia de las clases desfavorecidas. Es decir, es la necesidad de estabilidad del sistema en su conjunto la que fuerza a los grupos en el poder a hacer concesiones a la clase obrera*, y esto es un límite estructural a la instrumentalización clasista del Estado, que es la justificación de la autonomía relativa del Estado que ofrece Miliband. En todo caso, estas concesiones forman también parte de los mecanismos de control social del Estado.

Por su parte, Poulantzas arranca, en la relación entre clases dominadas y Estado, de una afirmación taxativa: que el Estado capitalista, con *dirección hegemónica de clase*, no representa directamente los intereses económicos de la clase dominante, sino sus intereses políticos. Así, el concepto gramsciano de *hegemonía** se convierte en el eje de toda la explicación. Este concepto significa formación y superación continuas de equilibrios inestables entre el grupo principal (fracción* hegemónica dentro de la clase dominante) y los grupos subordinados, donde esos equilibrios significan la imposición del interés del grupo dominante, pero sólo hasta cierto punto. Poulantzas plantea entonces que el Estado capitalista lleva inscrito en sus propias estructuras un juego que permite, en los límites del sistema, cierta garantía de intereses económicos de ciertas clases dominadas. Esta garantía está asociada con el hecho de que el Estado se presenta, en el conjunto de sus prácticas políticas, como una instancia que sirve al *interés general del pueblo*. Esto último se analiza sobre la base de tres ideas fundamentales: 1) por una parte, se trata de *ideología* política*, al enmascarar el hecho de que el Estado está al servicio de los intereses generales de las clases dominantes; 2) no obstante, este aspecto ideológico no es exclusivo; existe también un juego institucional, que es un *hecho real*, y es que el Estado garantiza eventualmente ciertos intereses económicos de las clases dominadas, precisamente en contra de los intereses económicos de las clases

dominantes; 3) ahora bien, este juego institucional tiene un *límite*, que no es otro que el *interés político de la clase dominante*. Esta garantía en interés de las clases dominadas no supone una limitación del poder político del Estado, precisamente porque el Estado no es un instrumento de clase, sino una estructura dotada de autonomía relativa. Adicionalmente, la garantía de estos intereses tiende a la desorganización política de las clases dominadas. El límite, la *línea de demarcación*, se define como un cierto nivel más acá del cual una restricción de poder económico de las clases dominantes no tiene efectos sobre el Estado capitalista.

El poder político del Estado capitalista se funda por esta razón en un equilibrio inestable de compromiso; este equilibrio no es equivalencia, y su compromiso se reduce a la resolución de una serie de conflictos económicos, que afecta a los intereses políticos de las clases dominantes. Así pues, el Estado capitalista posee un *doble* carácter: (i) por su autonomía relativa, aparece una posibilidad estructural de política *social**, que significa sacrificio económico en provecho de las clases dominadas; (ii) por sus límites estructurales, se imposibilita la amenaza del poder político de las clases dominantes. Tal es, para Poulantzas, todo el problema del llamado Estado del bienestar*[112].

VII.4. La intervención del Estado

Como hemos visto, en el análisis de la relación entre poder económico y poder político, y por tanto entre mercado y Estado, podemos identificar dos grandes aproximaciones. La primera, representada por las diversas corrientes pluralistas, parte de una percepción subjetiva del poder, que da lugar a la concepción del *Estado neutral*. En esta perspectiva, el problema de la desigualdad de la estructura social o bien es ignorado, o bien es reconocido y enraizado en las relaciones entre trabajadores y capitalistas, lo que da pie al concepto corporatista de Estado. El segundo gran enfoque, representado por el marxismo, parte de una percepción objetiva del poder, en cuya virtud el poder político se concibe como un aspecto de la relación de dominación

[112] Los interesados en seguir directamente esta polémica, entablada en lo esencial desde las páginas de la *New Left Review*, pueden consultar, además de las dos obras fundamentales ya citadas de estos dos autores, Poulantzas (1969, 1976) y Miliband (1970, 1973, 1977).

capitalista que estructura el poder en la sociedad, de lo que se sigue lógicamente que la autoridad legitimada se instituye necesariamente como *Estado clasista.*

Ahora bien, el análisis de la naturaleza del Estado se sitúa en un alto nivel de abstracción. Por tanto, si lo que se pretende es estudiar las formas concretas en que el Estado moderno interviene en la economía y, simultáneamente, los límites que la economía impone sobre las prácticas políticas del Estado, sería preciso contar con instrumentos de análisis adecuados para resolver el problema de la transición entre lo abstracto y lo concreto. Pero tales instrumentos o simplemente no existen, como en el caso del pluralismo, o son extremadamente insatisfactorios, como en el caso del marxismo. El problema que esto supone se hace bien patente cuando se desea estudiar las *funciones* del Estado en la sociedad capitalista, problema que ha sido planteado, en su caso, desde un punto de vista fundamentalmente descriptivo. Esto dificulta seriamente la posibilidad de generalización en el estudio de las relaciones concretas entre economía y Estado

Por lo tanto, habremos de considerar la intervención del Estado haciendo abstracción de su naturaleza. Es decir, deberemos centrarnos en las actuaciones de los aparatos institucionales del Estado en tanto que incorporan unos *objetivos y medios concretos* que implican una serie de *funciones específicas*, y que tienen como *resultado* la reproducción de una estructura social jerarquizada donde el poder económico, que se halla fuertemente concentrado, es el fundamento del poder político (Strinatti, 1988). Este planteamiento concreto no prejuzga la naturaleza del Estado, pues podría ser asimilado por ciertas versiones del enfoque pluralista, y se vincula claramente con las prácticas intervencionistas del Estado en el ámbito de los conflictos entre el capital y el trabajo, esto es, en el ámbito de las relaciones laborales*.

La intervención del Estado en los países occidentales ha adquirido una importancia creciente tras la IIGM, no sólo en un sentido cuantitativo, sino también en cuanto a la filosofía que inspira la intervención, conformadora del EB. No obstante, y es este el punto que nos interesa enfatizar, la intervención de Estado *ha existido desde la propia génesis del sistema capitalista*, a pesar de que sus formas han cambiado. Partimos, pues, de la consideración de que el intervencionismo estatal es, hasta cierto punto, *independiente* de las distintas fases del desarrollo histórico del sistema económico

capitalista y, en lo sustancial, *común* a todas las formaciones sociales donde tal sistema impera. Las intervenciones estatales son, sin embargo, muy diversas, aunque pueden agruparse en dos grandes bloques: (i) las que afectan de manera directa o indirecta a la economía (*política económica*), y (ii) las vinculadas a la esfera social (*política social*). Aunque esta clasificación es meramente ilustrativa, pues en la práctica las actuaciones *concretas* del Estado mezclan ambos tipos de políticas, es claro que ambos tipos de intervención inciden en el marco de las relaciones laborales, ya que el régimen laboral salarial* se concibe en este contexto como el núcleo de las relaciones sociales de producción del sistema económico basado en la producción de mercancías. Así, en virtud del primer tipo de intervenciones se establecen las pautas reguladoras del empleo de la FT (en tanto que insumo* productivo), incluyendo la regulación de las entradas y salidas de la FT en el mercado, mientras que el segundo, la política social, regula las disfunciones del funcionamiento de la economía de mercado (que afectan al aspecto "humano" de la FT), proporcionando ciertos recursos para los que, por diversos motivos, están excluidos del mercado, así como garantizando ciertos niveles de asistencia sanitaria, educación, etc., que el mercado por sí mismo no podría satisfacer, al menos con carácter universal[113].

Dado que el Estado se concibe, en términos operativos, como *el elemento estructural que relaciona de forma sistémica la esfera económica y política del MPC*, la intervención estatal que se deriva de esta relación sistémica proporciona (a través de la política económica y social) las condiciones indispensables para la reproducción de las relaciones sociales de producción, en particular la continuidad de la acumulación* del capital, lo cual implica la reproducción misma de la FT, sin negar que "así como el capitalismo implica modos específicos de producción económica, así también implica modos específicos de intervención estatal" (Strinatti, 1988). En la práctica, la forma específica en que se articula la intervención estatal se halla mediatizada por la confluencia de una serie de procesos dinámicos que actúan dando especificidad al sistema, pues la naturaleza, las formas y los contenidos de la intervención estatal se conforman por los intereses de clase, que se sitúan en un escenario dinámico en el que

[113] Se ha acuñado el término de "salario indirecto" o "salario social", para referirse a este tipo de intervención estatal (Alonso, 1996, pp. 16-19). Esto no significa necesariamente, sin embargo, que el conjunto de las intervenciones del Estado suponga un aumento de los salarios directos, financiado desde los propietarios a los asalariados. Véase Guerrero y Díaz Calleja (1998).

confluyen conflictos de clase, conflictos políticos, actuaciones, normas y diversas estructuras del Estado y de sus aparatos, así como por las organizaciones políticas y sindicales.

VII.4.1. Las funciones del Estado en la sociedad capitalista

El conjunto de las intervenciones del Estado en la sociedad capitalista obedece a dos funciones básicas, muy a menudo contradictorias: (i) la *función de acumulación*, en virtud de la cual se facilita (directa o indirectamente) la acumulación rentable de capital, y (ii) la *función de legitimación**, que consiste en procurar el control social, tratando de atenuar (de una u otra forma) el conflicto y las disrupciones sociales inherentes al sistema económico (O'Connor, 1981). La justificación de la 1ª función estriba en que el Estado *socializa* parte de los costes privados de producción. En este sentido, todas las infraestructuras económicas financiadas mediante gasto público constituyen valores de uso* que, aunque necesarios para la reproducción del sistema, no son producidos por el capital privado, bien debido a las dificultades de rentabilizar las inversiones, o bien porque si esta producción fuera acometida por el capital privado no sería adecuada para la acumulación del capital considerada globalmente[114]. En esta misma función pueden encuadrarse todos los gastos estatales que subvencionan costes de producción a las empresas, incluyendo los costes laborales, como (al menos parcialmente) los gastos estatales en el sistema educativo o en SS, que constituyen infraestructuras sociales. En este sentido, el conjunto de las actividades productivas, y por tanto el conjunto de los mercados, está intervenido por el Estado con el objeto de facilitar la acumulación de capital y mejorar las condiciones generales de producción. No obstante, el Estado desempeña una 2ª función (de legitimación), en la que se encuadrarían todas las intervenciones encaminadas a garantizar el control social, de manera que los gastos estatales de legitimación comprenderían no sólo la defensa y seguridad --gastos de represión-- sino también, al menos parcialmente, los denominados *gastos sociales*, como los subsidios de desempleo o las pensiones, si bien estos últimos suponen en cierto sentido la socialización de parte de los costes laborales.

[114] El ejemplo típico de gasto estatal que corresponde a la función de acumulación es el de la construcción de carreteras, que socializa parte de los costes de producción de la industria automovilística y, en general, parte de los costes de comercialización de la producción. Esto no es incompatible, según O'Connor, con el hecho de que las carreteras también sean objeto de consumo social de los trabajadores.

A partir de este esquema podemos mostrar lo específico de la regulación o intervención estatal del mercado de trabajo frente al resto de los mercados. En el mercado de trabajo todos los gastos estatales desempeñan, en principio, *tanto* una función de acumulación *como* de legitimación. Lo 1º, en la medida en que esos gastos tienen por objeto facilitar la reproducción de la FT (Gough, 1982). Pero, también, una función de legitimación, en el sentido de que persiguen, de una u otra forma, el control social.

Al igual que para O'Connor, la función básica del Estado para Claus Offe es armonizar las exigencias de la economía capitalista (acumulación de capital) con los procesos de socialización (legitimación de la acción del Estado). Orientado a este fin, el Estado adopta la forma de un sistema multifuncional que programa y controla el desarrollo* económico desde la esfera política a través de instrumentos que intervienen en el ámbito social. En este sentido, el Estado invade todas las áreas de la vida social asumiendo funciones que son esenciales para la economía capitalista, interviniendo en los procesos de acumulación e intercambio. Offe (1990) desarrolla sin embargo la noción de *legitimación* desde los fundamentos conceptuales del *orden legítimo* de Max Weber*. La legitimidad de un orden se "garantiza también (o solamente) por la expectativa de determinadas consecuencias externas; o sea, por una situación de intereses; pero por expectativas de un determinado género". En este sentido, la legitimidad supone la base esencial e indispensable de la autoridad. De acuerdo con la tipología de Weber, la legitimidad de la acción política *legal-racional*, que se corresponde con los sistemas políticos democráticos regulados por el derecho, es la más capaz en tanto que legitima la *autoridad* (sistema del poder político) con independencia de quién la ocupe eventualmente. Para este autor, el Estado se estructura sobre 4 condiciones funcionales: 1) producción privada, 2) restricciones tributarias, 3) acumulación y 4) legitimación democrática. La forma institucional del Estado es determinada por normas de gobierno democrático que legitiman la autoridad política, pero el contenido material del poder político está condicionado por las exigencias del proceso de acumulación. En la asunción de esta última función "se encuentran las grandes contradicciones del sistema; contradicciones que el Estado encierra entre el impulso que ha de dar a la reproducción y aumento del capital y el intervencionismo que adopta sobre el intercambio" (Picó, 1987), contradicciones que se ven acompañadas

de crisis fiscales (en el sentido de O'Connor), en las que las restricciones tributarias desempeñan un importante papel.

VII.4.2. Génesis de la intervención estatal en el mercado de trabajo

Hemos señalado que la intervención estatal en el mercado de trabajo ha existido desde la propia génesis del sistema capitalista, y ello con independencia del carácter *abstencionista* que se atribuye al Estado liberal decimonónico, como puede ilustrarse con el contenido de ciertas leyes promulgadas en Francia e Inglaterra, orientadas a complementar las rentas derivadas del trabajo con prestaciones o subsidios procedentes del Estado (Marx, 1987, I y III, Polanyi, 1989). En 1848 se promulga en Francia la ley de los *Ateliers Nationaux*; y, sobre todo, por lo que aquí nos interesa, en 1863 ve la luz la *Public Works Act* inglesa. Esta última ley se promulgó durante un período especialmente crítico de la industria algodonera británica (1861-1865), y sus fines eran: 1) facultar a las autoridades a tomar dinero en préstamo de los comisionarios de empréstitos del tesoro; 2) facilitar las mejoras de las ciudades (obras de infraestructuras) de los distritos algodoneros; 3) arbitrar ciertos tipos de trabajo y un determinado salario remunerador para los obreros desempleados. Un antecedente más antiguo, y no menos interesente, de este tipo de legislación es la Ley *Speenhamland*, promulgada en 1795. Este sistema permitió el acceso a subsidios de personas que, poseyendo empleo, no disponían de ingresos superiores a cierto mínimo, esto es, el mínimo garante de supervivencia de la unidad familiar, cuya cuantía podía oscilar según el número de miembros familiares y los ingresos totales obtenidos. La importancia de esta ley estriba precisamente en que, por vez primera que nosotros sepamos, se establece una forma de intervención estatal que compatibiliza la percepción de subsidios con los ingresos salariales. Además, se subvencionaba al empresario que contrataba a un trabajador adscrito al sistema *Speenhamland*, mediante la exclusión o devolución de tributos. Como el propio Polanyi señala, los empresarios preferían emplear a un trabajador adscrito a este sistema, ya que de esta forma pagaba menores salarios.

En cualquier caso, este tipo de leyes se promulgaba en situaciones en que el mercado de trabajo mostraba una demanda débil o los salarios eran muy bajos, con el objetivo de evitar la movilidad de la fuerza de trabajo. Este tipo de legislación tenía como objetivo primordial facilitar la *acumulación del capital*, tanto porque se acometían obras de infraestructuras (como en el caso de los distritos algodoneros bajo la regulación de la

Public Works Act), como porque se aseguraba la disponibilidad de una reserva de mano de obra asalariada, en el caso del sistema *Speenhamland*. Los análisis de estos fenómenos a cargo de Polanyi y de Marx transcurren, sin embargo, alejados uno del otro. Mientras que, para el primero, estas intervenciones se orientaban por naturaleza a *desmercantilizar* la FT, y por tanto a proteger a los individuos de las *felonías* del mercado, para el 2º este tipo de intervenciones venía a garantizar la *explotación* económica de la clase trabajadora, fundamentada en la generalización de la mercantilización de la FT.

VII.4.3. La regulación estatal del mercado de trabajo

En este epígrafe nuestro propósito es analizar específicamente la *naturaleza* de la regulación estatal del mercado de trabajo. El punto de partida es que no existe una regulación diferencial respecto a los demás mercados, sino que es la *especificidad* del propio mercado de trabajo lo que hace singular la regulación estatal de este mercado. El Estado interviene en los mercados al objeto de regular la actividad económica, lo que implica la intención de *reorientar* el curso de la actividad económica en función de ciertos objetivos pre-establecidos (como aumentar el nivel de la inversión, la producción y el empleo, o mejorar la DR* y la riqueza*). De aquí se sigue que la intervención del Estado consiste en corregir *a posteriori* los fallos o inadecuaciones de la regulación espontánea que lleva a cabo el mercado, fallos que son definidos explícitamente por el propio Estado, pues constituyen la justificación de los motivos de la intervención.

Pero, ¿ante qué tipo de fallos actúa el Estado? En primer lugar, se refieren a la circunstancia de que una parte de los recursos disponibles estén siendo infra-utilizados (o no utilizados en absoluto; en especial, la FT disponible puede quedar parcialmente fuera del mecanismo de la producción capitalista de una forma permanente o *estructural*). Este fenómeno se ha manifestado reiteradamente en las sociedades capitalistas industrializadas, si bien con distinta intensidad (Mishra, 1992). En segundo lugar, otro tipo se refiere a la imposibilidad de garantizar que la población no conectada directamente con el mercado laboral (población inactiva*) obtenga ingresos que garanticen un cierto nivel de vida. La garantía de unos niveles mínimos de vida para toda la población se convierte así, al menos en los países pioneros, en uno de los pilares de la intervención pública en el marco del EB (Mishra, 1989).

La explicación de la ciencia económica convencional del fenómeno de la desocupación* era la siguiente: en teoría, el mercado puede asignar los recursos de manera que se garantice el pleno empleo* (y por esta vía también el mantenimiento de los inactivos), pero para ello es necesario respetar sus reglas y, en particular, que los salarios se reduzcan si hay una oferta de FT excesiva. Keynes* (1936) consideraba, por el contrario, que los salarios eran rígidos a la baja, y que en el sistema económico se podía generar un problema de insuficiencia de demanda efectiva*, debido a que no es posible, con carácter general, garantizar que el ahorro disponible se canalice automática y adecuadamente en forma de inversión productiva. No obstante, algunos economistas clásicos ya habían planteado que existen razones tecnológicas que pueden provocar un exceso de oferta de FT, si aumenta la mecanización*, lo que se rechaza en el enfoque dominante. Particularmente, Marx sostenía que esto daría lugar a la formación de un ejército de reserva* permanente de FT, consustancial con el funcionamiento normal del sistema, al facilitar la adecuación de los salarios a su precio normal, esto es, al valor de la FT (Marx, 1987).

De acuerdo con la doctrina keynesiana, el Estado puede intervenir solucionando este tipo de fallos del mercado por medio de políticas macroeconómicas*, manipulando la demanda agregada* de consumo y de inversión. Particularmente, la inversión pública debe servir de acicate para aumentar la producción, y por tanto para hacer disminuir el desempleo. Este tipo de intervención estatal tiene, para los defensores de un *keynesianismo restringido*, una ventaja adicional: no es necesario intervenir directamente en la producción (mediante, por ejemplo, la planificación*), sino que toda la regulación es de tipo financiero. Es decir, es suficiente que el Estado recaude ahorro ocioso (que no tiene fines productivos) a través de los impuestos* y lo emplee en inversiones productivas, o simplemente los transfiera a otros individuos (por ejemplo, con rentas bajas), cuyo consumo también ha de incentivar la producción al aumentar la propensión a consumir de la economía.

Este tipo de intervención podría llevarse más lejos, para los defensores de un keynesianismo *en sentido amplio*, sirviendo así a objetivos más ambiciosos, algunos de los cuales tuvieron gran aceptación a partir de la IIGM, particularmente en el RU, con la implantación de un sistema de SS inspirado en el Informe de Lord Beveridge* de 1942, uno de los hitos más importantes en la historia del EB (Beveridge, 1988). La

intervención keynesiana estaría encauzada ahora por el objetivo de alcanzar un cierto grado de "socialización de la inversión" que permitiera reducir la dependencia que el empleo de la FT tiene con respecto al mercado; con otras palabras, un tipo de intervención del Estado que permitiera, con mayor o menor grado, desmercantilizar la FT.

Sin embargo, los problemas de estancamiento* e inflación* simultáneos que las economías capitalistas padecieron en los 70 (Martín, 1988) terminaron por hacer que los gobiernos occidentales se replanteasen la adecuación de la doctrina keynesiana, que parecía mostrarse ineficaz incluso a pesar (o quizá a causa) de los altos déficits públicos contraídos. Las estrategias políticas desplegadas en los 80 y 90 no han insistido en políticas macro-económicas sino, por el contrario, en la necesidad de *flexibilizar** el mercado de trabajo, volviendo a la lógica pre-keynesiana y micro-económica* sobre la necesidad de ajustar los salarios a las condiciones reales de la producción. Esto, sin embargo, ha sido compatible con el mantenimiento de ciertos niveles de seguridad y protección sociales por parte de Estado; en este sentido, puede también afirmarse que la lógica keynesiano-beveridgeana del EB, pese a su retroceso, no se ha desechado en sus aspectos fundamentales.

No obstante, es importante insistir en la intervención del Estado en el mercado de mercado de trabajo es específica no tanto porque sus objetivos sean distintos, sino más bien por el carácter *especial* de este último. La singularidad del mercado de trabajo se debe a la *doble naturaleza* de la FT: (i) por una parte, la FT es un insumo necesario de la producción; (ii) por otra parte, una capacidad del ser humano y, en este sentido posee una dimensión cualitativamente diferente a la de cualquier otro factor productivo, su *humanidad*. Con otras palabras, puede que bajo ciertas circunstancias sea poco importante que exista un exceso de oferta de cualquier mercancía, pero no lo es en absoluto (al menos en el mismo sentido) que exista un exceso de oferta de FT, ya que en este último caso se derivan obvias e importantes repercusiones sociales. De esta doble naturaleza se desprende, pues, que la intervención del Estado en el mercado de trabajo no sólo sirva a un objetivo de *acumulación*, sino también de *legitimación*, en el sentido de que es tan importante facilitar la acumulación rentable de capital como garantizar las condiciones sociales (control del conflicto social) que hacen posible dicha acumulación. Basta pensar en las consecuencias que el desempleo masivo tendría en ausencia de

cobertura directa o indirecta por parte del Estado. Esta dimensión legitimadora no existe en la intervención estatal en cualquier otro mercado.

VII.4.4. La política social del Estado

Profundizando en las tesis de Claus Offe, esta estructuración funcional del Estado se concreta en la distinción de políticas sociales que asumen funciones estatales *asignativas* y *productivas* (Offe, 1975). Así, en las funciones asignativas el Estado actúa a través de los impuestos, la fuerza represiva o las prestaciones sociales (en todas sus formas), pero para llevarlas a cabo el Estado precisa activar las funciones productivas, con las que produce efectivamente *entradas* en la acumulación del capital.

Para la efectiva asunción de la faceta productiva, en tanto que función del Estado, éste requiere capacidad para organizar, reorganizar y construir aparatos estatales que garanticen la posibilidad efectiva de la intervención productiva. El desarrollo de los aparatos institucionales puede verse, en consecuencia, como una necesidad de la articulación funcional del Estado. En su función de legitimación, el Estado adopta formas coercitivas y/o de consenso tendentes a garantizar el control social. El acceso a los servicios y percepciones monetarias es mediatizado por filtros de selección: *ha de probarse la necesidad y acreditarse el merecimiento*; en otras palabras, es necesario aceptar el orden moral y político de la sociedad. Esta acción legitimadora del poder político no elimina las causas que genera el antagonismo capital/trabajo. Actúa sobre las consecuencias de esta contradicción suministrando servicios, pensiones y subsidios de desempleo. La acción legitimadora se dirige así al mantenimiento y reproducción de las relaciones mercantilizadas, lo cual constituye su fundamento.

En este sentido, Offe señala 3 estrategias adoptadas por el Estado en relación a la acumulación de capital: 1) la inacción, cuya consecuencia es el conflicto social; 2) la intervención del Estado con carácter proteccionista (consintiendo la pervivencia de formas mercantiles no rentables); la consecuencia es la crisis fiscal; 3) la que según el autor es la estrategia dominante en el capitalismo desarrollado se orienta a la virtual capacidad del Estado (derivada de cierta autonomía relativa) de *conversión de valores administrativos en mercancías*; mediante esta estrategia el Estado proporciona las condiciones en las cuales los valores administrativos (*sujetos legales y económicos)* puedan funcionar como mercancías (Offe, 1990). Esta 3ª estrategia implica un papel

directivo planificador del Estado y se desarrolla, a su vez, en tres direcciones: i) el Estado ha de elaborar programas orientados a la mejora de la adaptabilidad de la fuerza laboral (educación, formación etc.) potenciando con ello la mercantilización efectiva de la FT; ii) para hacer factible las ventas de capital y mercancías, el Estado ha de programar la integración transnacional de capital y mercados productores; iii) "se permite que aquellos sectores de la economía (identificables de acuerdo con industrias particulares, regiones y segmentos del mercado laboral) *incapaces de sobrevivir dentro de la forma mercantil por su propia fuerza caigan, según plan*, *víctimas de las presiones del mercado*, al mismo tiempo, se insta a esos sectores a que se modernicen, esto es a que se transformen en bienes mercadeables".

Este diseño de política social, tendente tanto a reorganizar como a generalizar las relaciones mercantilizadas ha de dotarse de instrumentos reguladores que hagan efectivas dichas políticas: (i) regulaciones e incentivos financieros; (ii) inversiones en infraestructura pública; (iii) adopción de decisiones y financiación conjunta, o lo que es lo mismo, *acomodación mutua*. Estas estrategias, orientadas a la mercantilización de las relaciones sociales, precisan la implantación de formas de producción organizadas por el Estado, lo cual "supone la instauración del corporativismo como modo de representación política" (Strinatti, 1988).

VII.4.5. El debate sobre la desmercantilización

Gosta Esping-Andersen (1993) ha explorado las consecuencias de la desmercantilización de la FT desde una perspectiva más general, si bien la argumentación de este autor no se fundamenta esencialmente en la doctrina keynesiana. Este autor parte del proceso histórico de mercantilización tanto de las necesidades humanas como de la FT, puesto que dicho proceso es responsable de que el bienestar social pase a depender del *circuito monetario*, dependencia de la que se deriva el conflicto social que surge por la falta de garantías de supervivencia de la población que está fuera del mercado. Para él, es esencial entender que este proceso, como había apuntado Polanyi, pone en peligro al propio género humano, pues desde que se produce la quiebra de la comunidad no mercantil precapitalista, y los lazos de solidaridad en que ésta se basaba (frente al individualismo propio de la sociedad mercantil), no puede garantizarse que el sistema económico mercantil pueda proveer *por sí mismo* el *sustento* del género humano. Como consecuencia, para este autor la desmercantilización de la FT

constituye un proceso necesario para la supervivencia del sistema capitalista. Aun más, la desmercantilización constituye, en realidad, el instrumento que garantiza la solidaridad y fundamenta la posibilidad de la acción colectiva del movimiento laboral: "En tanto que mercancías, los trabajadores pueden ser fácilmente sustituibles, despedidos y dispersados. La desmercantilización es, por lo tanto, un proceso con múltiples raíces; como sostuvo Polanyi, es necesaria para la supervivencia del sistema (...) Por último, los trabajadores son incapaces de una acción colectiva sin la desmercantilización".

No obstante, la desmercantilización, definida como el grado en que los individuos (familias) pueden mantener un nivel de vida socialmente aceptable independientemente de su participación en el mercado, es susceptible de adoptar distintas formas empíricas, y puede, por lo demás, tener muy diferentes niveles de intensidad (que pueden ser identificados), toda vez que es el Estado quien ha de llevarla a cabo. Cabe preguntarse hasta qué punto esta desmercantilización es independiente del mercado. Es decir, dado que el EB ha de financiarse por medio del *circuito monetario* de la sociedad mercantil (específicamente, a través del sistema tributario), ¿no significa esto que la desmercantilización depende, en gran medida, de la propia mercantilización de la FT? Polanyi ya señaló la importante contradicción que se manifiesta con el emergente sistema industrial, pues la instauración de las condiciones para la existencia del trabajador voluntario (fuerza de trabajo *mercantilizable*) pone en peligro la reproducción social. Esto es, si el sistema industrial pivota sobre la consideración del trabajo como trabajo libre (y el trabajador como mercancía ficticia), esta misma circunstancia cuestiona de manera decisiva la supervivencia de la población en su conjunto, a no ser que su vida se proteja mediante sistemas sociales *no mercantilizados*, soportados por las instituciones propias de la organización social.

Habría que preguntarse hasta qué punto esos sistemas sociales desmercantilizadores son *necesarios* desde el punto de vista de la supervivencia de la población (en definitiva, de la reproducción de la clase trabajadora en su conjunto), ya que, al menos en el caso de la intervención desmercantilizadora del Estado, dichos sistemas (como los sistemas modernos de SS) han de ser necesariamente financiados de alguna forma, y está todavía por demostrar que el Estado no detraiga de la propia clase trabajadora al menos parte de los ingresos con los que sufraga los gastos de estas intervenciones (por

ejemplo, a través de los impuestos sobre los bienes de consumo de los trabajadores). En otras palabras, aunque sea concebible que la clase trabajadora en su conjunto pueda correr el peligro del *hambre* bajo la emergencia del mercado, por ejemplo ante la *avalancha* de la revolución industrial* en la propia gestación del modo de producción capitalista, el Estado sólo puede acometer una acción realmente desmercantilizadora en la medida en que pueda financiar sus gastos de *socorro* para proteger *la vida de las gentes del pueblo* con las rentas de las clases dominantes. En otro caso, se trataría sencillamente de un recurso redistributivo dentro de la propia clase trabajadora propulsado por la intervención del Estado.

En este sentido, varios autores han comprobado que el Estado redistribuye más en sentido *horizontal* (esto es, en el interior de las clases sociales) que *vertical* (redistribución entre las clases sociales). La conclusión general que la mayoría de los estudios pone de manifiesto es que "la redistribución de la renta inter-clases, desde los grupos socioeconómicos más altos hacia los más bajos, es más bien modesta y que la naturaleza de las transferencias de renta implicadas es principalmente de tipo intra-clases o de tipo generacional" (Mishra, 1989). Igualmente: "A despecho de las innegables ventajas en condiciones de vida de los asalariados, la estructura institucional del EB ha hecho poco o nada por alterar la distribución de ingresos entre las dos clases principales que son el trabajo y el capital. La enorme maquinaria de redistribución no funciona en la dirección vertical sino en la horizontal, esto es, dentro de la clase de los asalariados" (Offe, 1990). Esto mismo es también compartido por otros muchos autores, como puede comprobarse en Guerrero y Díaz Calleja (1998).

VII.5. La familia, el mercado de trabajo y la intervención estatal

En epígrafes anteriores nos referimos a la doble naturaleza de la FT para justificar la tesis de que la especificidad de la intervención del Estado en el mercado de trabajo se debe a la singularidad de la FT como factor de producción (ya que ha de reproducirse no sólo material, sino también socialmente). Como es obvio, la producción de la FT no sólo se efectúa satisfaciendo unos niveles de vida más o menos estandarizados a los que se puede acceder *individualmente* a través del salario. La reproducción de la FT implica la *reproducción social, y más explícitamente la reproducción de la clase obrera* (Gough, 1982). Es justamente esta esfera de la reproducción de la FT la que sitúa a la

familia como una unidad de análisis pertinente, en el sentido de que en ella concurren, interactúan y se materializan tanto los efectos del mercado como regulador de la actividad económica, como la incidencia de la intervención estatal, especialmente a través de las políticas sociales.

En el proceso histórico de mercantilización de la FT se conformaron modelos específicos de comportamiento familiar como estrategia de supervivencia de los individuos involucrados en el mercado. En las formas pre-capitalistas de producción, la familia constituía la unidad productiva y, consecuentemente, las formas organizativas que ésta adoptaba estaban, cuando menos, condicionadas por los requerimientos funcionales de la producción. El paso a otro modo de producción en la que la vinculación de la familia al proceso productivo se efectúa a través del trabajo asalariado condicionó, lógicamente, la modificación de los fundamentos organizacionales de la familia. Así pues, la estructura organizacional se transformó "desde la actividad cooperativa de los miembros que la componían hacia el intercambio desigual mediatizado por el vínculo monetario, que representa los fundamentos de la producción en el capitalismo" (Harris, 1986). En consecuencia, las relaciones sociales típicas del MPC se reproducen en el seno de la familia, relaciones que *a priori* quedan excluidas del modo de producción, pero que al estar vinculadas a él en situación de dependencia quedan condicionadas por el mismo; es precisamente por esta razón por lo que la familia adopta una forma capitalista. Esta transformación experimentada por la familia estuvo condicionada por la transformación del modo de producción, que desvió los elementos estructurales básicos de los procesos productivos, y subsecuentemente las relaciones de intercambio, desde la familia hacia las relaciones de mercado.

El análisis histórico del desarrollo del sistema capitalista demuestra que la división entre esfera productiva (mercado) y reproductiva (familia) sólo es plausible desde el discurso ideológico (Pahl, 1991). Dicho discurso construyó una estructura familiar ideal, la *familia nuclear*, caracterizada como un grupo compuesto por cónyuges e hijos dependientes, cuyo nexo de unión está localizado en los miembros que componen el matrimonio. Sin embargo, este *tipo ideal* de familia sólo es posible en la medida en que el salario único garantiza la supervivencia de la familia entera, supuesto que en la práctica no se ha producido de manera generalizada, ni siquiera en los países industriales desarrollados (Mingione, 1994). Mingione define la familia como "el

conjunto de relaciones sociales cambiantes que establece un haz de obligaciones mutuas (fundamentalmente, una forma recíproca de organización social), destinada a contribuir a la supervivencia de sus miembros. Supervivencia entendida no en sentido estricto, sino que se incluyen también las estrategias para la promoción del bienestar y, posiblemente, la movilidad social, tanto dentro de una misma generación como de una generación a otra". En consecuencia, la estructura básica de la familia comprende, desde esta perspectiva, los siguientes elementos: (1) una relación social cambiante, en la que reside *la naturaleza* de esta institución; (2) la agrupación de recursos, sobre cuya base la familia adopta unas u otras formas *funcionales*; (3) la contribución de los miembros que la integran a la supervivencia del grupo como objetivo de su *estructura* organizativa; y (4) finalmente, la reciprocidad u obligación mutua como *forma de organización*.

La supervivencia del conjunto de individuos que conforman familias dependientes de la vinculación efectiva al mercado de trabajo ha sido posible porque el salario se ha complementado bien con ingresos o servicios procedentes de la intervención del Estado, derivada de las exigencias de la acumulación y la legitimación, o bien por la inserción de la familia en un entramado socio-organizativo que faculta la extensión de relaciones solidarias. Por lo que a la intervención del Estado se refiere, puede hablarse de 2 formas específicas de complementar los ingresos familiares. En primer lugar, con carácter *generalizado*, los bienes y servicios públicos garantizados por la política social del Estado en diferentes esferas del bienestar social (sanidad, enseñanza, equipamientos sociales, etc.), bienes y servicios sin cuya provisión pública el salario resultaría insuficiente para la supervivencia. En 2º lugar, en *situaciones críticas* la posibilidad de acceso a ingresos suplementarios propiciada bien directamente por el Estado, mediante la cobertura del subsidio de desempleo, bien indirectamente, mediante la activación de instrumentos de fomento de empleo y de re-cualificación de la FT.

Por lo que a las situaciones críticas se refiere, ha de admitirse que es altamente improbable que la intervención del Estado sea capaz de proporcionar ingresos que permitan, por sí mismos, el mantenimiento de las familias afectadas por dicha situación crítica, al menos a los niveles acostumbrados de consumo. En estas situaciones, además de la eventual cobertura que presta el Estado, los activos de las familias han de recurrir a la realización de trabajos, en condiciones más o menos precarias, que aporten recursos para el sustento de la familia, fenómeno que lleva aparejado, lógicamente, un aumento

del número de miembros activos de la unidad familiar (Botwinick, 1993), opción que sólo es posible por la inserción de la familia en un entramado organizativo concreto, ya sea a través de vínculos de parentescos más amplios o de cualquier otro tipo de organización conformada mediante el factor de la reciprocidad, que permiten por esta vía el establecimiento de relaciones solidarias, no *directamente* determinadas por el mercado.

La generalidad de estas condiciones, que se producen en no pocos contextos socio-económicos, impele a las familias a concentrar todo tipo de recursos (Anula, 1999). La adopción de formas familiares extensas responde, por tanto, a la naturaleza de las relaciones recíprocas subyacentes en la familia, que prioriza el interés del grupo sobre los intereses inmediatos de los individuos (Mingione, 1994) y se materializa en la concentración de recursos. Es obvio que cualquier tipo de sociedad incluye individuos que no trabajan, por una u otra razón; consecuentemente, todas las sociedades deben disponer de mecanismos de transferencia de parte del producto social desde los productores directos a estos individuos. De otro lado, estos individuos no sólo precisan de la transferencia de rentas (o servicios) que les proporcionen la garantía de su sustento, sino también mecanismos que *los integre* en la organización social: "De nuevo, la familia, las estructuras de parentesco juegan un papel primordial en esta transferencia en todas las sociedades e incluso hoy siguen haciéndolo así también dentro de la familia nuclear" (Gough, 1982).

Por otra parte, debemos tener presente que la intervención estatal a través de políticas sociales orientadas a la protección de los grupos que no trabajan (niños, ancianos, minusválidos, parados, etc...), en la mayoría de los casos se dirigen a la unidad familiar y no a los individuos. La inserción social de estos grupos está por tanto condicionada por su inclusión en la familia y/o estructuras de parentescos, instituciones sobre las que efectivamente el Estado interviene. En este sentido preciso, el EB "representa una nueva relación entre el Estado y la familia en el proceso de reproducción de la FT y el mantenimiento de la población no trabajadora" (Gough, 1982). Por esta razón el conjunto de las políticas sociales han experimentado a lo largo del desarrollo del Estado capitalista transformaciones tendentes a suministrar infraestructuras que garantizasen la reproducción de la FT y el sustento (o mantenimiento) de la población no trabajadora en el seno de unidades familiares. El mecanismo que actúa tanto en las transferencias

monetarias como en la integración de estos individuos, ha sido históricamente la familia.

VII.6. Algunas consideraciones finales

En este capítulo se ha analizado la relación entre mercado y Estado en tanto que instituciones reguladoras de las esferas económica y política de la sociedad capitalista. El punto crucial radica en la concepción del poder en general, y del poder político en particular. Para la concepción subjetiva del poder (la dominante) en la CP, éste es una propiedad, capacidad o atributo de los individuos, y el poder político la articulación del poder individual a los efectos del gobierno de la sociedad, que se constituye así como un proceso de toma de decisiones políticas. Para la concepción objetiva, por el contrario, el poder es una relación social de dominación, que existe como una instancia autónoma, por encima de los individuos (que no dimana de ellos), que constituye la estructura de poder de la sociedad. En esta perspectiva, el poder político es un aspecto de dicha relación social, y las prácticas políticas del Estado se configuran como mecanismos políticos de legitimación de esa relación de dominación, relación cuyo contenido es en esencia económico, es decir, una forma concreta, determinada y socialmente objetivada de explotación del trabajo.

Nos detuvimos a analizar el mercado como institución social reguladora de la producción, que en su forma más desarrollada supone la mercantilización de todos los elementos del proceso de producción y es el origen de la desigualdad de la estructura social en las economías capitalistas. Analizamos también las contradicciones que se derivan del normal funcionamiento del mercado como institución reguladora de la producción, que suponen recurrentes crisis económicas, lo que significa estancamiento, desempleo y aumento de la pobreza, así como ineficiencia social.

La relación entre el mercado y el Estado se analizó en primer lugar en forma abstracta. Desde un punto de vista convencional, el análisis de esta relación tiene en el enfoque pluralista su expresión dominante, sobre la base de teoría de los grupos de interés, y en el enfoque corporatista una versión más realista, porque introduce ciertos aspectos relativos a la desigualdad social, aunque este análisis no está exento de problemas. La constatación de tensiones entre la concentración del poder económico y

la democracia liberal, que en términos ideales supone la máxima dispersión del poder político, pone en entredicho algunos de los postulados fundamentales de la doctrina pluralista, lo que en la versión corporatista no encuentra una solución satisfactoria, dada la desconsideración del problema básico de la naturaleza del poder político, que convierte en inexplicable la autonomía política de un Estado que sin embargo es neutral. En el extremo opuesto, el enfoque marxista afronta directamente el problema de la naturaleza del Estado sobre la base de la teoría de la explotación y de las clases sociales. La naturaleza clasista del Estado dimana de la necesidad de legitimar políticamente la relación de dominación capitalista, lo que constituye el interés general de las clases dominantes. El debate entre las perspectivas instrumentalista y estructuralista, si bien ha arrojado luz sobre algunos de los problemas involucrados es más bien insatisfactorio a los efectos de una mayor comprensión de las prácticas políticas concretas del Estado capitalista.

En ausencia de una teoría completamente satisfactoria, se llevó a cabo un análisis de la intervención estatal al objeto de identificar sus rasgos funcionales más importantes, pero haciendo abstracción de la naturaleza de esos vínculos. Ello nos llevó a estudiar la génesis de la intervención del Estado en el mercado, y en el mercado de trabajo en particular, así como sus funciones primordiales, sobre bases más bien empíricas, es decir, centradas en las prácticas políticas efectivas de los aparatos institucionales del Estado. En este contexto, se analizaron la política económica y social del Estado tras la IIGM, tratando de dar una explicación funcional de las respuestas concretas del Estado a los problemas que se derivan de la regulación mercantil de la producción, respuestas que se engloban dentro de lo que ha dado en llamarse EB.

El punto fundamental se sitúa en el debate de la mercantilización/ desmercantilización de la fuerza laboral, que nos condujo directamente a la cuestión de la reproducción de la FT, cuya doble naturaleza (como factor de producción y como capacidad del ser humano) está en el centro del conflicto social en el capitalismo. Este análisis hubiera quedado incompleto en ausencia de una de las instituciones fundamentales en el ámbito de la reproducción de la fuerza de trabajo: la familia, considerada como una estrategia de adaptación a un entorno económico y político cambiante. En el último epígrafe de este capítulo se consideró su incorporación al análisis, aunque sin pretender agotar la problemática.

APÉNDICE: GLOSARIO COMPLEMENTARIO

Abscisas y ordenadas. Cualquier punto en el espacio de dos dimensiones puede definirse en relación con otro que se considera el origen de un espacio cartesiano. Trazando por este último dos rectas perpendiculares (eje de la x o abscisa, eje de la y u ordenada), la posición del primer punto viene dada conjuntamente por su distancia horizontal al eje de la y (la abscisa del punto) y por su distancia vertical al eje de la x (ordenada del punto). Las coordenadas del punto 1 podrían así determinarse por medio del par de valores (x_1, y_1).

Acciones. El capital social de las sociedades anónimas* se divide en partes alícuotas llamadas acciones. Normalmente, cada una de ellas da a su propietario los mismos derechos que cada una de las demás (derecho al dividendo, derecho de voto en la Junta General de accionistas*, etc.), pero este sistema tiene la ventaja (respecto a formas empresariales más antiguas) de limitar la responsabilidad mercantil del accionista a la cantidad invertida estrictamente (sin que sus bienes se hagan responsables de las deudas patrimoniales de la empresa en caso de quiebra*, suspensión de pagos*, etc.). El número de acciones y accionistas en las grandes empresas actuales (bancos, eléctricas, comunicaciones) puede ser millonario; sin embargo, al diluirse la propiedad entre un número tan grande, son en general los grandes accionistas los que controlan la totalidad del capital de la empresa (véase grupo de control*). El valor de las acciones sube o baja en función de cómo evolucione en el presente (o cómo se prevea su evolución futura) el valor patrimonial neto* de la empresa en proporción al capital desembolsado.

Activo. En el balance* de una empresa, es cualquier componente de su equipo o de los demás bienes y derechos de la empresa que suponen una riqueza* para ella. La totalidad de estos elementos forman también su activo total, que se suele dividir, desde un punto de vista contable, en activo fijo (o capital fijo*, o inmovilizado), activo realizable y activo disponible, siendo los dos últimos las especies principales del capital circulante*.

Activo financiero. A diferencia del activo real*, el activo financiero no constituye auténtica riqueza* social, porque el valor* que representa para su propietario o poseedor se ve compensado por una deuda* equivalente que su existencia implica para el emisor del activo financiero. Ejemplos bien conocidos de estos activos financieros son las acciones* y obligaciones* emitidas por las empresas, los títulos de deuda pública* creados por el Estado* o los billetes de banco puestos en circulación por el BC*.

Activo real. Cualquier bien* que tiene un valor intrínseco, es decir, que representa un valor* y al mismo tiempo una riqueza* para la sociedad. La mayoría de estos activos tienen precio* porque tienen valor (es decir, porque son producto del trabajo social) o porque permiten apropiarse de una parte del valor producido (por ejemplo, la tierra virgen).

Arancel. El arancel es la relación de derechos arancelarios con que se gravan las importaciones de una nación, y que normalmente significan porcentajes impositivos diferentes en función del tipo de mercancía de que se trate. En una unión arancelaria*, los socios acuerdan normalmente eliminar el arancel para todo el comercio bilateral. La política arancelaria es la política comercial exterior que persigue ya sea un mayor librecambismo*, ya una mayor protección* de la producción interior a través del instrumento del arancel.

Arbitraje. En los mercados poco segmentados y muy interconectados (por ejemplo, los mercados de acciones* y financieros, de divisas* o de materias primas*), las operaciones de arbitraje son las que se encargan de reducir el precio en todos ellos a un mismo nivel mundial, pues, en caso de existir alguna desigualdad entre dos o más de ellos, siempre habrá especuladores* interesados en comprar en el mercado donde la mercancía cotiza más bajo y vender en aquél cuyo precio sea más alto. Esta doble intervención es el contenido esencial del arbitraje.

Asalariado. Persona que gana una renta en forma de salario*. En las condiciones capitalistas actuales, la asalariada es una forma de vida, ya que la jornada* laboral (por su extensión e intensidad*) impide a la mayor parte de estos trabajadores ejercer otra actividad que no sea la que se remunera con su salario. Históricamente, la FT* se convirtió en mercancía como consecuencia de la expropiación (violenta o económica) de grandes masas campesinas (véase Acumulación originaria de capital*) de los medios necesarios para ganarse la vida de la forma tradicional, por lo que se vieron empujadas al mercado de trabajo y a depender de su condición en cuanto portadores de la mercancía FT. Posteriormente, el

continuo proceso de asalarización (o proletarización*) de la población activa* ha hecho crecer el volumen absoluto y relativo de asalariados en el conjunto de los productores de todo el mundo, aunque una gran proporción de éstos últimos sigue estando formada por no asalariados.

Asignaciones Pareto-eficientes. Asignaciones de los recursos que no pueden mejorar el bienestar* de ninguna persona sin empeorar el de alguna otra.

Autoempresa. También llamada empresa no capitalista o precapitalista, es la empresa en la que no hay división alguna entre la propiedad, la gestión y el trabajo. Al no haber mano de obra asalariada*, o trabajo por cuenta ajena, son los propietarios los que llevan a cabo todo el trabajo de producción, dando lugar a las figura de los autónomos*, o del autoempleo. Según la EPA, son los empresarios sin asalariados y los trabajadores independientes.

Autofinanciación. Cuando una empresa destina parte de sus beneficios* a financiar la compra de nuevos activos* con los que renovar sus equipos o ampliar su capacidad de producción instalada, se dice que está practicando la autofinanciación. En caso contrario, estará acudiendo a la financiación ajena, es decir, endeudándose con terceros que ponen a su disposición recursos financieros ajenos.

Balance. Documento contable que refleja la situación patrimonial de la empresa* en un momento dado del tiempo, indicando de qué se compone su riqueza (el valor de sus activos*) y cuál es el origen financiero de la misma (el valor de sus pasivos*), que puede proceder del patrimonio neto de los accionistas (o Neto patrimonial*) o de los recursos prestados por personas o sociedades externas a la empresa en cuestión (recursos ajenos). Se habla de "balance consolidado" (p. e., de un grupo empresarial) si se resume los activos y pasivos del grupo de empresas no por medio de la simple relación de elementos de los balances originales de cada una de las empresas del grupo, sino una vez depurado el conjunto de las duplicaciones que ocasiona la participación accionarial de cada empresa del grupo en cualquiera de las demás. Asimismo, las cuentas consolidadas (tanto a nivel microeconómico como macroeconómico: por ejemplo, en el ámbito de la CN) se calculan siguiendo el mismo principio de depuración, que elimina transferencias y otras duplicaciones.

Banco central. El sistema financiero actual está formado por dos piezas: el BC y la banca comercial* (o privada). En la actualidad, sólo el primero pone en circulación billetes, que son usados tanto por el sistema de bancos privados como lo que llamaremos "el público" (empresas y particulares). La banca comercial opera con el BC de forma similar a como lo hace el público con ella, de forma que realiza operaciones de activo* y de pasivo* con el BC. En esta relación se basa el principio del multiplicador bancario*, que convierte el dinero legal en una oferta monetaria* que supone un múltiplo de la base monetaria* (al incluir los depósitos del público en la banca comercial, que constituyen la forma dominante de dinero actualmente: dinero crediticio*).

Barreras de entrada/salida. Frente al modelo de la competencia perfecta*, que supone la plena libertad de entrada y salida de capital de todos los sectores de la economía, los teóricos de la competencia imperfecta* y de la economía industrial* han insistido en la existencia de determinadas "barreras" que dificultan o niegan incluso esos movimientos. Los más evidentes de estos obstáculos son un determinado umbral de inversión mínima o de conocimiento tecnológico y de *know how* (saber hacer) que impide que cualquiera pueda invertir en el sector, o la existencia de redes comerciales ya establecidas, etc. (barreras de entrada). En cuanto a las barreras de salida, la principal es el volumen del capital fijo* requerido actualmente en la mayor parte de los sectores, que impide la desinversión de capital salvo si se está dispuesto a afrontar las graves pérdidas asociadas a esos equipos, normalmente inutilizables en otras líneas productivas.

Base monetaria. Dejando a un lado los llamados pasivos* no monetarios del BC*, el resto del pasivo del mismo forma la base monetaria del país en cuestión. Dicha base monetaria --también llamada dinero de alta potencia-- está compuesta del dinero* legal en manos del público (particulares y empresas, pero no los bancos) y el encaje* bancario (reservas líquidas del sistema bancario privado, ya sea en forma monetaria o en depósitos en el BC).

Beneficio. El beneficio de una empresa* capitalista* es la diferencia entre sus ingresos* y sus costes*, diferencia cuya maximización constituye el objetivo final de cualquier empresa de esta naturaleza. A escala agregada, el volumen total de beneficio de un país se puede llamar también "masa de ganancia*" (si se mide en términos absolutos), y se convierte en la "TG" si se expresa en términos relativos (es decir,

como proporción o porcentaje del capital* total invertido por los capitalistas en su conjunto).

Bentham, Jeremy (1748-1832). Uno de los máximos representantes del utilitarismo*. Nacido en Londres, es uno de los pioneros de la ciencia social, partidario de las reformas administrativas, legales y parlamentarias, guiadas por el principio de la utilidad* (su *felicific calculus*), y dirigidas a los objetivos de subsistencia*, abundancia, seguridad e igualdad. Influyó en casi todos los economistas clásicos, especialmente en Ricardo*, J. Mill y J. S. Mill*, pero puede afirmarse que su influencia sobre los economistas neoclásicos* fue aun superior, ya que lo que éstos hicieron en relación con su teoría del valor* puede interpretarse como una simple matematización de sus ideas.

Bien. Cualquier cosa que tenga utilidad* para alguien, con independencia de que haya sido, o no, producida, de que se obtenga o no en el mercado, y de que sea físicamente tangible o intangible.

Bien complementario/sustitutivo. Dos bienes se dicen complementarios si su consumo va asociado en la práctica (por ejemplo, el café y el azúcar, o el coche y la gasolina), mientras que se consideran sustitutivos si son rivales frente al consumidor (por ejemplo, la mantequilla y la margarina, o la carne y el pescado). En el primer caso, la cantidad demandada es una función* decreciente del precio del bien complementario, mientras que en el segundo caso es una función creciente del precio del bien sustitutivo (si aumenta el precio del pescado, aumenta la cantidad demandada de carne).

Bien de consumo/de producción. Véase Medios de consumo, medios de producción*.

Bien Giffen. Se trata de un bien cuya demanda aumenta (desciende) al elevarse (bajar) su precio; es decir, que contradice la ley de la demanda*. Recibe este nombre por el nombre del autor de la tesis de que esto fue lo que ocurrió con las patatas en ciertas épocas de hambrunas en la Irlanda del siglo XIX, cuando al subir el precio de las patatas y no tener los consumidores suficiente para poder comprar otros bienes, debido precisamente a este encarecimiento, se experimentó una subida en el consumo de las patatas.

Bien inferior/normal. El primero es un bien cuya elasticidad-renta* de la demanda es negativa, de forma que al aumentar el nivel de renta del consumidor su consumo disminuye en términos absolutos. El bien normal es un bien de elasticidad-renta* de la demanda positiva, cuyo consumo aumenta al aumentar el nivel de renta del consumidor, tanto si lo hace en menor proporción (bienes de subsistencia) o en proporción mayor que el nivel de renta (bienes de lujo).

Bien público. Bien, como la defensa nacional, cuyo disfrute por parte de una persona adicional cuesta poco o nada, mientras que los costes de impedir que alguien se beneficie de él son elevados; los bienes públicos se caracterizan por no existir rivalidad en su consumo y por no ser excluyentes.

Böhm-Bawerk, Eugen von (1851-1919). Economista austriaco. Uno de los fundadores de la escuela austriaca que se originó con Carl Menger* (1840-1921), escribió extensamente contra la teoría económica de Marx*, y en especial contra su teoría del valor*. Su obra más conocida se refiere a la teoría del capital y del interés*, que desarrolló bajo la influencia de Von Thünen y Rae. Fue ministro de Hacienda en 1895, 1897 y 1900 y contemporáneo de otro de los fundadores de esta escuela, Wieser* (1851-1926.

Bortkiewicz, Ladislaus von (1868-1932). Estadístico y economista ruso de origen polaco, nacido en San Petersburgo. Fue discípulo de Wilhelm Lexis*, escritor prolífico y agudo crítico de la literatura económica de su época (Böhm-Bawerk*, Wagner*, Marx*). Fue profesor en Estrasburgo, San Petersburgo y, sobre todo, Berlín (1901-1931). Es conocido (sobre todo gracias a Sweezy*) por su intento de corrección de la solución marxista al problema de la transformación*, basado en los escritos de sus compatriotas Dmitriev y Tugan-Baranovski*. Schumpeter* lo incluyó entre los *Diez grandes economistas, de Marx a Keynes*.

Burguesía. En las economías rurales de la Edad Media europea la burguesía aparece como una categoría ligada a los habitantes de las ciudades que comienzan a desarrollarse al final del periodo (Baja Edad Media). El predominio de las actividades artesanales y comerciales en las ciudades terminó identificando a la burguesía con los propietarios de negocios que no pertenecían a los dos primeros estados característicos del Antiguo Régimen* (nobleza y clero), sino al tercero (o estado llano). Tras la RB*, cuando la burguesía pasa a compartir el poder con la antigua nobleza terrateniente, todos los propietarios se aburguesan en la medida en que basan sus posibilidades de enriquecimiento en el progreso de la acumulación de capital*, que depende a su vez de la posibilidad de contratar mano de obra ajena y

asalariada. Surge, por tanto, una sociedad burguesa (que sigue siendo todavía nuestra sociedad) polarizada en torno a una minoría de propietarios de los medios de producción (la burguesía actual) y una mayoría de asalariados* (proletariado*).

Burguesía: terrateniente (agraria), comercial, financiera, industrial. La clase propietaria de los medios de producción* en el capitalismo* puede dividirse en diferentes segmentos según la relación que desempeña cada uno de sus tipos básicos con el proceso de producción. La burguesía agraria, heredera de la nobleza terrateniente, es la propietaria de la tierra, prerrequisito de la producción de cualquier tipo y perceptora, por ello, de la RT*. La burguesía comercial está especializada en la esfera de la circulación*, donde se lleva a cabo la transformación del valor* producido desde su forma mercantil a su forma monetaria. La burguesía financiera es el sector de la última que se localiza en la actividad de creación y circulación del medio de circulación por excelencia (el dinero*). Por último, la burguesía industrial es la propietaria de los medios de producción en la "esfera de la producción" (que incluye también la agricultura* y los servicios* en la medida en que se desarrollan en ellos procesos de producción y transformación). En la práctica, las figuras correspondientes a las categorías señaladas pueden confundirse en la persona de los capitalistas concretos que reparten su patrimonio en acciones y otras propiedades de todos los sectores citados. En la tradición marxista* de Hilferding*, Lenin* y otros, "burguesía financiera" significa también la burguesía vinculada, en la época del imperialismo*, a los grupos empresariales resultantes de la fusión del capital industrial y el capital financiero (bajo el dominio de cualquiera de ellos).

Caja de Edgeworth. Figura geométrica debida al autor neoclásico* Francis Ysidro Edgeworth, que resulta de combinar dos ejes de coordenadas, uno frente al otro, hasta formar un rectángulo, de forma que los lados de éste representan las cantidades de factores* disponibles para dos empresas* (caja de Edgeworth para la producción) o las cantidades de mercancías disponibles para dos consumidores (caja de Edgeworth para el consumo), pero teniendo en cuenta que se miden en direcciones opuestas para las dos empresas o consumidores representados, por estar los ejes en las esquinas opuestas de la caja.

Capital circulante. Aquella parte del capital* (por ejemplo, la materia prima) cuyo valor* fluye o circula rápidamente desde su forma material característica a la forma de producto destinado a la venta y, finalmente, a la forma dineraria que resulta de su realización en el mercado. Desde el punto de vista contable, es la parte del activo* de la empresa que no constituye su inmovilizado, y se divide en dos fracciones: capital realizable y capital disponible.

Capital constante. Es la parte del capital que no se invierte en salarios*, sino en medios de producción*, razón por la cual su valor no varía, sino que se mantiene constante al pasar de una forma material a otra. Por ejemplo, el dinero que se utiliza para comprar una máquina o una materia prima transmite su valor al producto de forma diversa --pues en el primer caso estamos ante un capital fijo*, y en el segundo ante un capital circulante*-- pero no crea en absoluto valor nuevo. Su valor pasa del medio de producción al producto y se incorpora al valor de éste, pero no participa en la creación del valor añadido.

Capital fijo. Se opone al capital circulante*. Es la parte del capital que constituye el capital productivo por excelencia de la empresa. Su valor no fluye hacia el producto sino lentamente, por partes, a medida que los medios de producción que lo constituyen van consumiendo su vida útil por medio de su participación en numerosos procesos sucesivos de producción individuales. Por ejemplo, si una máquina de 2 millones y de 10 años de duración contribuye a fabricar mil unidades de producto cada año, entonces trasmitirá un valor de 200 pesetas a cada unidad de producto.

Capital social. En la contabilidad de la empresa, la partida que refleja el capital social indica el patrimonio neto* invertido inicialmente por la empresa, pero valorado en cada momento en la cuantía alcanzada por dicho patrimonio. Los fondos de los propietarios van aumentando si a ese capital social se van añadiendo reservas* de distintas clases (obligatorias, estatutarias, voluntarias...) procedentes de los beneficios* que va obteniendo la empresa, y estas reservas pueden ser el origen de sucesivos incrementos del capital social.

Capital variable. Es la parte del capital que se invierte en salarios*. Al utilizarse para comprar la mercancía que tiene la propiedad de crear valor (es decir, la FT*), esta parte del capital aumenta su valor (de donde procede su nombre), de forma que una inversión en capital variable por valor de v se convierte en v + pv, dando lugar al plusvalor* (o plusvalía).

Capitales reguladores. En cada sector empresarial, existe una capa de empresas que utiliza la técnica productiva que regula las condiciones de coste y de precio de ese sector. Salvo excepciones, los capitales reguladores suelen ser los que disponen de la mejor técnica (o, más generalmente, "condiciones de producción", que incluye por ejemplo el acceso a ciertas fuentes de materias primas) que puede libremente reproducirse en cada momento.

Capitalismo. El capitalismo, o MP* capitalista, es una forma particular de organizar socialmente la producción a partir de relaciones de producción basadas en la separación de los medios de producción* (organizados en empresas*), propiedad de una clase de capitalistas*, respecto de la FT, convertida en mercancía que la clase de los asalariados* se ve obligada a vender a los propietarios de las empresas. Coincide con lo que también se llama la economía de mercado*, y que últimamente suele adjetivarse con calificativos como economía *social*, *mixta*, etc., de mercado.

Capitalismo comercial. Antes de la generalización del capitalismo industrial, el excedente* podía obtenerse a gran escala sin mediar la actividad de producción, sino simplemente por medio de una actividad de reventa, de forma que la autovalorización se obtenía mediante el esquema D - M - D'. Este tipo de actividad, controlado y llevado a cabo históricamente bajo el dominio de la burguesía mercantil*, puede también interpretarse como una primera forma de *producción* capitalista, en la que el proceso de producción consiste, casi exclusivamente, en la actividad de transporte, normalmente marítimo y dedoblado en viajes de ida y vuelta entre la metrópoli y las colonias*.

Capitalismo manchesteriano. Con este nombre se designa al capitalismo típico de la primera mitad y de mediados del siglo XIX, cuando la superioridad industrial inglesa era tan evidente que los representantes teóricos de su burguesía eran fanáticos partidarios del librecambio* y feroces antagonistas del proteccionismo*. Este capitalismo manchesteriano (o cobdeniano, por Cobden*), que toma el nombre de la ciudad del centro de Inglaterra que estaba desde el principio en el centro de la industria textil británica, fue dando paso, desde finales del XIX, a un capitalismo más partidario de la intervención* estatal y de la protección arancelaria y de otro tipo.

Capitalismo mercantil. Véase capitalismo comercial.

Capitalismo (o capital) productivo o industrial. Véase Capitalismo*.

Centralización de capital. En el proceso de acumulación* de capital, el capital crece como una bola de nieve a partir de la reinversión de los beneficios*. Cuando varios capitales individuales se unen bajo una sola mano (o dirección), sea por medio del mecanismo que sea, se asiste a un proceso de centralización del capital. El desarrollo de las sociedades anónimas* y del crédito* facilitan e impulsan dicho proceso, que suele ir paralelo al proceso de concentración* del capital.

Ceteris paribus. La cláusula *ceteris paribus* es un recurso metodológico que consiste en suponer, provisionalmente, que determinados factores de los que se quiere abstraer momentáneamente al análisis, están dados y no varían. Este recurso permite simplificar el análisis o la explicación, y su legitimidad está en función directa de su complementación efectiva con la segunda parte del procedimiento, que consiste en dar entrada a variaciones en los factores anteriormente supuestos fijos. El *ceteris paribus* se emplea también en otras disciplinas, y no parece ser sino una forma de referirse a lo que en términos epistemológicos más generales se conoce como el *método de las aproximaciones sucesivas*.

Ciencias sociales. No cabe duda de que las sociedades humanas forman parte del entorno natural global, por lo que en cierto sentido su estudio también debe llevarse a cabo con el espíritu del científico de la naturaleza. Sin embargo, se ha hecho tradicional la distinción entre ciencias naturales y ciencias sociales (humanas, históricas, morales, etc.). Entre las segundas, puede distinguirse una *antropología* --que se ocuparía de lo que las diferentes sociedades humanas tienen de más estable y duradero, o incluso de común-- del resto de las disciplinas sociales (incluida la Economía), más atentas a las formas específicas de que se dotan las distintas sociedades humanas en su evolución histórica. Nunca debe perderse de vista que la distinción entre disciplinas científicas es una conveniencia práctica de los *científicos*, y que la realidad es un todo único --que podemos dividir en campos separados sólo a efectos analíticos-- donde incluso la historia y la naturaleza aparecen entremezcladas en el mismo conjunto.

Clark, John Bates (1847-1938). Aunque en sus primeros artículos muestra una posición crítica frente al capitalismo, bajo la influencia de sus profesores socialistas académicos alemanes (véase Socialistas de

cátedra*), pronto evolucionó hacia una defensa completa de este sistema. Profesor en la Columbia University (Nueva York) desde 1895, su aportación más conocida es la teoría de la distribución basada en la teoría de la productividad marginal*, desarrollada como respuesta a los escritos de Henry George*, y consiste en la tesis de que cada factor productivo* recibe exactamente el equivalente de aquello que éste contribuyó a producir.

Clark, John Maurice (1884-1963). Hijo de John Bates Clark* y profesor de Economía en Chicago y en la universidad de Columbia, es conocido como miembro de la segunda generación de los institucionalistas* americanos. Inventor del "principio de aceleración*", defendía una concepción realista de la competencia (*workable competition**), alejada de la teoría de la competencia perfecta*.

Clase social. Aunque los sociólogos utilizan frecuentemente otras formas de definirla, en Economía se puede mantener la tradición clásica de concebir las clases en términos económicos. Los fisiócratas* definieron tres clases: la clase productiva, la terrateniente y la estéril; los clásicos*, otras tres, que percibían diferentes tipos de renta: la clase trabajadora, perceptora de salarios*; la clase capitalista, receptora de beneficios*, y la clases terrateniente, que obtiene las rentas de la tierra*. Posteriormente, la clasificación tripartita ha dado paso a una clasificación bipartita, que distingue primariamente entre propietarios capitalistas* y trabajadores asalariados*.

Coeficiente de caja. Es el porcentaje del total de depósitos bancarios que el BC* obliga a la banca privada* a mantener en forma líquida en su activo, ya sea en forma de efectivo, ya en forma de depósitos líquidos en el BC. Cuanto mayor es este porcentaje, menor es el valor del llamado multiplicador bancario*.

Colusión. Práctica, oculta o no, de acuerdos tácitos o expresos entre empresas oligopolistas* de un mismo sector que tienen por objetivo limitar la fuerza de la competencia* que existe entre ellas como rivales objetivas que son. Puede referirse al precio de la mercancía, al establecimiento de cuotas de mercado, o a cualquier otra variable implicada en la competencia.

Competencia de Cournot. Oligopolio* en que cada empresa cree que sus rivales están decididos a producir una determinada cantidad y que bajarán sus precios lo que sea necesario para venderla.

Competencia imperfecta. Puesto que se supone convencionalmente que el modelo de la competencia perfecta* es el marco de referencia, si no de la realidad empresarial, sí al menos de la teoría económica estándar, se puede utilizar este término de competencia imperfecta para referirse a cualquier otro esquema competitivo que difiera del primero. Por tanto, el término incluye las situaciones de monopolio*, oligopolio*, competencia monopolista*, discriminación de precios*, etc. La mera utilización del esquema dual competencia perfecta/competencia imperfecta significa que se adopta un enfoque neoclásico*, pues se quita énfasis a las diferencias técnicas y de coste que llevan, en el enfoque dinámico* o post-clásico*, a englobar tanto la competencia perfecta como la imperfecta, dentro del enfoque estático*, opuesto al enfoque dinámico que permite analizar a las empresas como unidades que se caracterizan por competir también, y muy especialmente, en costes y en el uso de los mejores métodos de producción.

Competencia monopolista. Modelo competitivo desarrollado por Edward Chamberlin* para intentar explicar la competencia entre productos industriales similares producidos por un grupo relativamente grande de empresas de un mismo sector. El énfasis en las estrategias activas de las empresas se centra en la actividad de diferenciación del producto*, pero el análisis queda limitado por el supuesto explícito de que todas las empresas disponen de la misma estructura de costes.

Competencia perfecta. Modelo competitivo principal (práctica y/o teóricamente) según la teoría neoclásica*, en el que las empresas aceptan los precios que impone el mercado como meros parámetros* de su función* de maximización de beneficios, sin poder influir en su fijación. Aparte del papel desempeñado por esta teoría en la concepción específica de la competencia, la competencia perfecta se supone siempre como condición necesaria de muchas otras teorías neoclásicas ajenas a la competencia (por ejemplo, en la teoría de la utilidad*, etc.).

Competitividad. Desde el punto de vista subjetivo, la competitividad de un agente económico capitalista (empresa, sector, país...) equivale a capacidad o habilidad para competir *con éxito*, o sea: significa eficiencia* en condiciones capitalistas (lo que no impide concebir una eficiencia también en condiciones no capitalistas, que no requiera, por tanto, de la competitividad, sino, por ejemplo, de la cooperación*).

Desde un punto de vista objetivo, competitividad es sinónimo de "competencia" o "economía de mercado" (capitalismo*), pues hace referencia a la relación que se establece entre los competidores, con independencia de que se posea, o se carezca de, la aptitud competitiva. Por consiguiente, todos los agentes (empresas, sectores, países...) están en condiciones competitivas cuando se trata de la economía capitalista, ya sea que eso signifique para ellos su expansión o su decadencia y declive.

Composición (técnica, orgánica, en valor) del capital. Distribución del capital total entre sus dos componentes: capital constante* y capital variable*. Se distingue tanto de la composición *técnica* del capital -que es la relación física que existe entre las cantidades de factores objetivos y subjetivos de la producción- como de la composición *en valor* del capital, que sólo coincide con ella a nivel agregado. A nivel sectorial, la composición orgánica puede interpretarse como la que resulta de un análisis de equilibrio parcial* (la expresión en valor de la composición técnica que resulta de la consideración aislada del sector), mientras que la composición en valor sería la que convendría a un análisis de equilibrio general* (teniendo en cuenta la interdependencia entre los diversos factores y los efectos *feed-back* entre ellos).

Concavidad y convexidad. Una forma sencilla de aproximarse a esta cuestión matemática consiste en plantearla en términos gráficos en un mundo de dos dimensiones. En ese contexto, si representamos en el primer cuadrante una curva descendente hacia la derecha, diremos que es cóncava desde el origen si su pendiente es creciente, y es convexa si su pendiente se hace cada vez menor a medida que nos desplazamos hacia la derecha de la curva. Un ejemplo de curva cóncava es la famosa frontera de posibilidades de producción*. Son en cambio curvas convexas las llamadas curvas de indiferencia* del consumidor racional neoclásico*.

Concentración de capital. En el proceso de acumulación* de capital, los capitales individuales tienden a crecer en forma concéntrica en la medida en que su tamaño singular experimenta un crecimieno como consecuencia de la reinversión de beneficios. A diferencia de lo que ocurre en la centralización* de capital, en este proceso no se asiste a la reducción del número de unidades independientes de capital. En la práctica capitalista, tanto la concentración como la centralización del capital operan simultánea y entremezcladamente.

Concentración: grado de concentración. La Economía industrial* se interesa mucho por ciertos indicadores de "concentración" que reflejan más bien lo que hemos definido como proceso de "centralización". Por ejemplo, se suele medir qué porcentaje del total de la producción sectorial está centralizado en las cuatro mayores empresas del sector (u otros índices equivalentes), y se usan estos índices como signos (cuando reflejan valores elevados) de que existe cierto poder de mercado* o poder de monopolio* en ese sector.

Consumidor racional neoclásico. El *mapa de indiferencia* del consumidor es el conjunto de curvas de indiferencia más o menos alejadas del origen que puede dibujar (según la mayor o menor satisfacción que le proporcionen). Cada *curva de indiferencia* representa el lugar geométrico de las posibles combinaciones de pares de bienes (x, y) que le proporcionan la misma utilidad o satisfacción. Son curvas convexas desde el origen, y a la pendiente de la curva en un punto se le llama *relación (marginal) de sustitución**: es la relación que existe entre las utilidades marginales relativas de ambos bienes. La *recta de balance, o de posibilidades de consumo, o presupuestaria*, es el lugar geométrico de las distintas combinaciones de cantidades de pares de bienes que puede alcanzar gastando toda su renta. Cada recta de balance es tangente a una curva de indiferencia, y sólo una: el punto de tangencia define el *equilibrio óptimo del consumidor (o tangencia óptima)*. Los *desplazamientos en paralelo y rotatorios* del equilibrio del consumidor, o más exactamente de las rectas de balance, hacen referencia a la representación gráfica de los efectos "renta" y "sustitución" analizados anteriormente.

Contabilidad de la empresa. Todo lo relativo a la documentación que utiliza cada empresa para registrar numéricamente la situación patrimonial y financiera de la empresa entra dentro de este apartado. Dos de los documentos contables más importantes son el Balance* y la Cuenta de resultados*. Aparte de esta contabilidad financiera, la contabilidad analítica supone un mayor esfuerzo por calcular los costes de producción (y de otro tipo) que pueden imputarse a cada tipo de mercancía producido por la empresa, de forma que este segundo tipo de contabilidad puede interpretarse como el paso de la contabilidad de variables expresadas en términos totales (ingresos, costes, beneficios...) a la contabilidad de variables en términos medios (por unidad de producto), lo que requiere criterios de imputación y atribución de todo tipo de gastos generales (*faux frais*).

Contabilidad Nacional. Los sistemas modernos de CN pretenden ofrecer una panorámica global sobre la situación productiva, financiera y patrimonial de la economía de cada país. Desde ese punto de vista, abarcan tanto las estadísticas del sector exterior (las más tradicionales) que se integran en la BP*, como la producción y renta que se genera en la producción (la CN propiamente dicha, desarrollada a partir de mediados del siglo XX), así como finalmente, el patrimonio (acervo o *stock* de capital) y los flujos financieros, y la posición acreedora y deudora, de cada uno de los sectores institucionales en que se divide la economía (empresas, administraciones, familias, etc.).

Control: grupo de; umbral de. En la propiedad de la empresa capitalista pueden identificarse, siguiendo a Chevalier (1976), cuatro grupos: el grupo de control, el grupo hostil (la oposición), el grupo de inversores institucionales (bancos y fondos de inversión*) y el grupo de pequeños accionistas desprovistos de control (meros ahorradores). El primero se caracteriza por disponer en el momento de que se trate de un porcentaje de las acciones suficiente para superar el "umbral de control" (que no necesita ser mayor del 50%, y que será tanto más bajo cuanto mayor sea la capitalización de la empresa en cuestión, pero que estará amenazado por una posible estrategia enemistosa del grupo hostil, por ejemplo: una OPA*), lo que le permite controlar la toma de decisiones estratégicas de la empresa (alianzas, líneas de expansión, etc.).

Corto plazo. En la Microeconomía* neoclásica*, el corto plazo en el que se mueve la empresa es el plazo en el que tiene tiempo para alterar la cantidad de factores variables* que utiliza en la producción, pero no tiene tiempo para modificar la cantidad de los factores fijos* (normalmente, identificados como el equipo y la planta de la empresa).

Coste de oportunidad. Coste de una mercancía en términos de las cantidades de otra mercancía necesariamente sacrificadas para obtener la primera, en condiciones de recursos y tecnología dados. Véase también Relación marginal de transformación*.

Coste marginal. Es el incremento en el coste asociado a la última unidad de mercancía producida por la empresa. En términos matemáticos, es la derivada* del coste total, y gráficamente se identifica con la pendiente* de la curva de costes totales en cada punto de esa curva.

Coste marginal relativo. Véase Coste de oportunidad.

Costes fijos. Son los costes que no dependen del volumen de producción de la empresa. El alquiler de un local, el sueldo de un contable o de un vigilante nocturno, y, sobre todo, los costes de amortización de los equipos de capital fijo, son ejemplos de estos costes fijos de la empresa. Gráficamente, la curva de costes fijos es una recta horizontal, y la de costes fijos medios, una hipérbola rectangular.

Costes variables. Son los costes de la empresa que dependen de la cantidad producida, como los asociados a la materia prima utilizada o al trabajo directo de producción empleado en el proceso de producción. La curva de costes variables determina la forma de la curva de costes totales, y su forma viene dada, a su vez, por la de la función de producción* de la empresa, hasta el punto de que puede decirse que coincide con ésta última una vez invertidos los ejes de coordenadas utilizados en aquélla.

Crisis de sobreacumulación. Uno de los mecanismos básicos de la crisis económica capitalista tiene que ver con el modo en que se desarrolla el proceso de acumulación* de capital, que no tiene lugar de una forma serena y equilibrada, sino compulsiva y desequilibradora, como consecuencia de que las presiones del sistema competitivo aportan un sesgo continuo al proceso. Este sesgo proviene de la confluencia del desarrollo de las fuerzas productivas* (que se expresa en un incremento de la mecanización* de la producción) con los antagonismos en que se desenvuelven las relaciones de producción capitalistas*, que presionan para que los capitalistas intenten dominar progresivamente a la FT*, así como controlar individualmente una mayor proporción del mercado global, lo que exige un incremento continuo del "esfuerzo inversor" (es decir, de la tasa de acumulación de los beneficios). Esta tendencia a la sobreacumulación de capital prosigue mientras el capital crece más deprisa que los beneficios (porque eso es compatible con el propósito de los capitalistas) pero origina la necesidad de que, cada cierto tiempo, la masa global de beneficios se estanque, desencadenando de esta manera la crisis de sobreacumulación.

Cuasirrenta. El beneficio diferencial que obtienen las empresas mejor dotadas técnicamente de cada sector (pues venden al mismo precio, pero producen a costes más bajos) puede ser persistente siempre que se den las condiciones para reproducir las diferencias que se encuentran en su origen. Sin embargo, en la

Microeconomía neoclásica, este fenómeno de rentabilidad diferencial dentro de un mismo sector es incompatible con el concepto marshalliano de "empresa representativa", por lo que se caracteriza como una cuasirrenta puramente temporal (que desaparece a largo plazo) y que sólo tiene cabida en el marco de una inexacta contabilización de los costes empresariales. Si éstos estuvieran correctamente computados, todas las empresas del sector experimentarían idénticas condiciones de coste.

Cuenta de resultados. Es el documento contable que utiliza la empresa para conocer la marcha de su actividad económica. Básicamente, consiste en un registro de sus ingresos --normalmente, las ventas o cifra de negocios de la empresa, aunque puede haber ingresos extraordinarios por otros conceptos- y de sus gastos --la expresión monetaria de los costes fijos y variables en los que incurre la empresa como consecuencia de su actividad--, que sirve para obtener, por diferencia, los beneficios (si esa diferencia es positiva) o las pérdidas (si es negativa) de la empresa.

Curva de contrato de Edgeworth. Es el lugar geométrico de los puntos de la caja de Edgeworth* en los que ambos consumidores tienen la misma relación marginal de sustitución* entre mercancías (curva de contrato de Edgeworth para el consumo) o en los que ambas empresas tienen la misma relación marginal de sustitución técnica* entre factores* (curva de contrato de Edgeworth para la producción).

Curva de posibilidades de producción. Ver Frontera de posibilidades de producción

Curva de posibilidades de utilidad: muestra la máxima utilidad que puede conseguir una persona, dada la conseguida por otras.

Curvas de ahorro e inversión. El modelo keynesiano* estándar (o neoclásico-keynesiano*), determina el nivel de equilibrio de la RN (con desempleo, normalmente) por la intersección de las curvas de ahorro agregado e inversión agregada como función del nivel de renta. Puesto que la primera curva es creciente y la segunda es horizontal (independiente de la renta, como función de las expectativas* de beneficio que es), la economía que se sitúe a la derecha del punto de equilibrio tendrá un exceso de ahorro (o insuficiencia de consumo) que se manifestará en una insuficiencia de demanda, o sobreproducción*, y ello exigirá una disminución del ritmo de producción (tendencia al equilibrio). Simétricamente, en caso de baja producción, el escaso ahorro relativo significa un exceso de consumo y de demanda agregada que, al presionar sobre el nivel de existencias, impulsará el nivel de producción hacia arriba (tendencia al equilibrio). En el modelo keynesiano, este nivel de renta de equilibrio, así determinado, no tiene por qué coincidir con el nivel de pleno empleo, situándose generalmente por debajo de dicho nivel (hay desempleo).

Curvas de indiferencia. Son la representación gráfica del conocimiento implícito en el consumidor racional en la teoría ordinalista* de la utilidad marginal*. Cada una de ellas refleja la posición de todos los puntos del espacio de consumo (de las mercancías x e y) que representan combinaciones de esos dos productos indiferentes para el consumidor (su representación gráfica es una curva convexa* desde el origen, indicando una relación marginal de sustitución* siempre decreciente). Por su parte, la comparación de dos curvas de indiferencia* distintas permite saber cuál de ellas es preferible para el consumidor.

Deflación. En el siglo XIX, la tasa media de inflación* fue cero, lo que significa que a los periodos de inflación (suave) solían seguirles periodos deflacionarios (bajadas generalizadas de precios). En este contexto, la expansión económica estaba vinculada a crecimiento positivo de precios, y la depresión* a la deflación, por lo que la deflación era casi sinónimo de vacas flacas. Esto llevó a Keynes* a escribir que lo peor que le podía ocurrir a una economía era entrar en un proceso de espiral* deflacionaria, con niveles de producción y precios continuamente a la baja, y niveles de desempleo en aumento.

Deflactor del PIB, e IPC. Los deflactores son índices de precios que permiten calcular los niveles "reales" de las variables económicas a partir de los niveles monetarios o nominales (o viceversa). Entre estos deflactores, los más populares son el IPC (índice de precios al consumo), o índice del conjunto de bienes y servicios que entran en el consumo privado, y el deflactor del PIB*, que se refiere a una cesta aun más amplia, como es el conjunto de bienes y servicios finales que forman el producto interior bruto (consumo privado más inversión privada más saldo exterior neto más demanda pública).

Demanda. La curva de demanda (que puede ser individual o colectiva) refleja la dependencia negativa de la cantidad demandada de x respecto del precio de x (la ley de la demanda*). Indica la máxima cantidad

de producto que los consumidores están dispuestos a demandar para cada precio posible. No debe confundirse esta cantidad demandada, que sólo depende de los consumidores, con la cantidad finalmente comprada, que también depende de las condiciones de la oferta.

Demanda agregada. La curva de demanda agregada que se usa en Macroeconomía es una transposición de la curva de demanda microeconómica al plano de la economía nacional, donde el precio de la mercancía x es sustituido por el índice de precios del PIB*, y donde la cantidad de producto x es reemplazada por la renta o producción nacional. Puede también dibujarse la curva de demanda agregada en unos ejes de coordenadas que representan simultáneamente la demanda y la oferta, en cuyo caso el equilibrio macroeconómico* aparece definido por el punto de intersección de la curva de demanda con la bisectriz* de 45º.

Demanda efectiva. Hay dos acepciones principales de esta expresión. El primero la identifica con la "demanda solvente". Pero el segundo la asocia a la teoría de Keynes* (y Kalecki*). Para Keynes, la depresión de los años 30 se debía a una insuficiencia generalizada de demanda efectiva (o sobreproducción* generalizada de mercancías) que se expresaba en una redundancia masiva de oferta en el mercado de trabajo (desempleo* masivo). Puesto que las expectativas de la clase empresarial se habían tornado negativas, la demanda de inversión privada quedaba paralizada, quedando tan sólo a disposición de la sociedad la vía de la socialización de la inversión y del complemento de la insuficiente demanda espontánea del mercado por parte de la demanda generada directamente desde el Estado* (a través de la PF y PM*).

Demanda: final, intermedia, total. La demanda total (como la producción total) tiene dos componentes: la final y la intermedia. Si convencionalmente, consideramos que los destinos finales de la producción mercantil son los consumidores privados, el estado, los extranjeros y la acumulación de nuevo capital (fuentes todos ellos de los cuatro componentes de la demanda final), nos encontramos con que existe todo un remanente de productos mercantiles que tiene que caer dentro de la categoría de la demanda intermedia (materias primas y auxiliares, energía, servicios a las empresas, etc.), es decir, la demanda que las empresas se hacen entre sí de todos aquellos insumos* que necesitan para poder poner en funcionamiento su capacidad productiva (la de su planta y equipo combinada con su FT* directa).

Demanda pública. Junto al consumo privado, la demanda exterior neta y la demanda de inversión, la demanda pública supone el cuarto componente de la demanda final. Consiste en las compras por parte de las AAPP (no de las empresas públicas, que se tratan como si fueran privadas, a estos efectos) de todo tipo de bienes (incluidos los servicios) procedentes del sector privado. En la práctica, la CN* incluye dentro de la demanda pública los salarios brutos de los empleados públicos (por razones puramente contables: es decir, por la necesidad de cuadrar las cuentas en todos los sentidos, que han sido artificialmente elevadas por el lado de la oferta, imputando a las AAPP una actividad productiva por un valor igual a esos mismos salarios brutos).

Demanda solvente. La demanda de mercado no debe confundirse con las necesidades de la población. En una economía de mercado*, sólo existen las demandas que pueden expresarse en forma de una capacidad adquisitiva efectiva. Si la demanda no está respaldada por dinero, se trata de una demanda inexistente (o no solvente) para el mercado. Así, puede decirse que la población de África tiene unas demandas de alimentación, agua, salud, etc., que el mercado no puede satisfacer porque no hay dinero (privado ni público) que pague por ellas. Lo mismo puede decirse de las capas de población de los demás países (desarrollados* o no) que no son capaces de hacerse con dinero para demandar en el mercado.

Depreciación. Este término se aplica a diferentes variables económicas con diferente significado, aunque siempre asociado a una bajada o pérdida de valor. Así, a escala macroeconómica, la depreciación es otro nombre para el consumo de capital fijo* de la economía (la diferencia que hay entre las variables macroeconómicas expresadas en términos brutos o en términos netos. Para la empresa, la depreciación es la pérdida de valor experimentada por sus activos como consecuencia del desgaste físico o técnico (por la competencia*) del equipo. En economía internacional, se dice de una moneda o divisa nacional que se deprecia cuando las fuerzas de mercado tienden espontáneamente a hacer subir su tipo de cambio* (es decir, el número de unidades de la divisa nacional que se requiere para poder comprar la divisa extranjera que está simultáneamente apreciándose frente a la primera).

Derivada. Si tenemos una variable y que es función* de otra variable x, podemos decir que la derivada de y respecto de x tiene que ver con el incremento de y asociado a un incremento de x. Cuando esos

incrementos son finitos, tenemos el valor incremental (o marginal*) de y respecto de x. Pero cuando suponemos que el incremento de x es infinitesimalmente pequeño (es decir, cuando.x _ 0), el incremento resultante en y se dice que es la derivada de y respecto de x (normalmente representada por y'). La derivada es la primera derivada, por lo que la derivada segunda puede interpretarse como la derivada de la primera derivada; la derivada tercera, como la derivada de la segunda derivada, y así sucesivamente.

Devaluación. (Véase el tercer sentido del término Depreciación). Mientras que la depreciación* de una divisa se produce de forma continua como consecuencia de la actuación de la OyD en el mercado de divisas, en un régimen de tipos de cambios flexibles, la devaluación de la moneda nacional es una decisión "política" que se produce cuando, en un régimen de tipo de cambio fijo, la autoridad monetaria (o "política") cambia la paridad de la moneda respecto a otra u otras divisas. Con carácter más general, también se habla de devaluación para referirse a la caída de valor de cualquier bien o activo* (sea real o financiero*).

Dictadura del proletariado. Aunque con precedentes en otros autores, ésta es una idea típica marxiana, por cuanto Marx* siempre insistió en la necesidad de que el paso desde el capitalismo* a una sociedad comunista* exigiría un periodo transitorio de violencia política de la clase hasta entonces dominada para someter a la antigua clase dominante. La tradición marxista de tipo leninista* ha identificado la dictadura del proletariado con la dictadura de partido o de una camarilla dirigente, pero Marx siempre insistió en que dicha dictadura debería ser internamente democrática, o ejercida por la voluntad espontánea de las masas obreras. Autores como Rosa Luxemburgo* o los llamados comunistas "consejistas"* (que muestran ciertas afinidades con el pensamiento anarquista*) han desarrollado estas ideas de Marx en mayor consonancia con el espíritu de éste.

Dilema del prisionero: la búsqueda del propio interés por parte de dos personas sin que cooperen empeora el bienestar de las dos.

Dinero. Originalmente, es una mercancía más cuyo valor intrínseco se obtiene de acuerdo con los mismos principios que se aplican al resto de las mercancías, sólo que la mercancía-dinero ocupa el lugar central en los intercambios por utilizarse esa mercancía como medio de pago para la adquisición de otras mercancías. Esquemáticamente, la mercancía que ocupa la posición central del esquema M - M - M se convierte, con la generalización y universalización de estos intercambios, en la D del esquema M - D - M. Por su parte, cuando la D está en condiciones de iniciar un nuevo proceso (el que se representa por D - M - D'), se dice que ese dinero se ha convertido ya en capital*.

Discriminación de precios. Práctica que puede realizar un monopolista* (aunque también un oligopolista* o cualquier empresa que goce de cierto poder de mercado*) para dividir un mercado en varios segmentos distintos, en cada uno de los cuales se vende la mercancía a un precio diferente. La condición necesaria es que la elasticidad-precio* de la demanda de cada segmento sea diferente.

Dividendos. La parte de los beneficios netos de la empresa (es decir, una vez descontada de los beneficios brutos la que se debe ingresar a Hacienda, en concepto de impuestos sobre los beneficios) que no se destina a autofinanciación* de la empresa se dedica a remunerar a los accionistas de la misma: eso son los dividendos.

Dumping. Práctica de política comercial exterior que permite a las empresas de un país vender en el extranjero (en principio, de forma sólo transitoria) a un precio por debajo de los precios practicados en el interior del país por esas mismas empresas, o incluso por debajo de su coste de producción. Se ha extendido esta denominación al llamado "*dumping* social", que se dice practican los países que, por no gozar de determinadas prestaciones de SS y por la ausencia de un Estado de bienestar*, pueden vender a costes laborales más bajos. Sin embargo, esta concepción suele basarse en un enfoque erróneo de la teoría de la competitividad* nacional, olvidando que los costes unitarios no dependen sólo de las tasas salariales (por trabajador) sino conjuntamente de éstas y de los niveles de productividad per cápita, lo que permite a los PD vender frecuentemente a más bajo precio a pesar de gozar de salarios más elevados.

Duopolio. Caso particular de oligopolio que se produce cuando sólo dos empresas se reparten el mercado. Por su mayor sencillez, es el supuesto de oligopolio* más estudiado.

Economía de mercado. Sistema económico caracterizado por la generalización de los mercados a todos los ámbitos de la economía, de forma que para todo --incluido para la FT* humana- existe un mercado

donde se compra y se vende de ese producto. En el libro, la economía de mercado se utiliza como sinónimo de sistema capitalista*, de capitalismo*, o de MP capitalista*.

Economía normativa. Según la concepción predominante, neoclásica* y neopositivista*, la economía normativa se ocupa de las proposiciones no puramente objetivas, sino influidas por los juicios de valor* subjetivos, que se hacen sobre el ámbito de lo que debe ser, o debe haber, en Economía; mientras que la economía positiva* estaría compuesta por todo el acervo de conocimiento objetivo sobre la realidad económica tal cual es. Según otra concepción, sin embargo, aunque la distinción entre economía normativa y positiva es válida --porque tratan, respectivamente, de lo que debe haber y de lo que hay--, no debe confundirse con la distinción entre conocimiento subjetivo y objetivo (o intersubjetivo), pudiendo haber proposiciones no objetivas en economía positiva, y proporciones objetivas en economía normativa.

Economía política (EP)/*Economics*. La Economía se ha llamado tradicionalmente *EP*, pero, en contra de lo que proponen recientemente algunos, no hay razones serias para dejar de considerarlas como sinónimos. Históricamente, la denominación clásica fue la de EP (aunque estos términos se emplearon por primera vez para referirse a lo que hoy llamaríamos Hacienda Pública), hasta que A. Marshall* propuso sustituirla por *Economics* (Economía a secas), como denominación más adecuada al nuevo enfoque neoclásico de la Economía. Aunque sigue habiendo partidarios de no usar la expresión EP, o de sólo usar ésa para referirse a la buena Economía, lo más adecuado parece ser utilizar ambos términos como sinónimos, y dejar al lector o al crítico que juzgue de su buena o mala calidad.

Economía positiva. Véase Economía normativa.

Economías de alcance: es menos caro producir dos bienes juntos que producir cada uno por separado.

Economías de escala: internas y externas. Las economías o rendimientos de escala internos a la empresa pueden ser positivos o negativos. Los primeros son los ahorros de costes (o aumento de productividad*) que obtiene la empresa al aumentar de tamaño (escala); mientras que los segundos son los aumentos de coste (o bajas en la productividad) debidos a la misma causa. Aunque se supone que dominan los primeros --que pueden deberse a múltiples causas, como por ejemplo las puramente técnicas--, algunos autores piensan que, para tamaños muy grandes, comienzan a aparecer los segundos como consecuencia de dificultades en la gestión asociadas al excesivo tamaño.

En cuanto a las economías externas de escala. Pueden ser "externas a la empresa pero internas al sector" o "externas a la empresa y al sector". Las primeras son los ahorros (aumentos, si son negativas) de costes que experimenta la empresa cuando aumenta el tamaño o escala del sector. Las segundas, que quedan normalmente fuera del análisis neoclásico*, son las mejoras de productividad (ahorro de costes) que genera el progreso técnico general que se registra en la evolución normal de la actividad económica.

Economics. Véase Economía política*.

Economistas clásicos. Aunque en un sentido más general pertenecen a la época clásica de la disciplina todos los autores anteriores a los neoclásicos (es decir, los mercantilistas*, los fisiócratas* y Marx*, además de los clásicos propiamente dichos), en realidad la llamada Escuela clásica (o anglosajona) suele limitarse a un puñado de economistas británicos que se extiende desde Adam Smith* hasta John Stuart Mill*, e incluye, entre los más señalados, a David Ricardo*, Thomas Malthus*, James Mill, McCulloch, etc. El economista no británico más conocido de esta época probablemente sea el francés Juan Bautista Say*.

Efecto "desplazamiento" (o "expulsión", o *crowding out*). Una de las formas más conocidas de aplicar la Nueva Macroeconomía Clásica* (enfoque neoclásico ortodoxo) a la realidad actual es insistir en el efecto "desplazamiento" que produce el gasto público. Se trata de dar un sesgo antikeynesiano* a la PE, defendiendo el equilibrio presupuestario ortodoxo en vez de la relativa heterodoxia del gasto público deficitario*. Sin embargo, este efecto no se produce en realidad cuando las expectativas de ganancia en la inversión productiva son más elevadas que en el mercado de deuda* pública (lo que no sucede en periodos depresivos). Sin embargo, otros efectos provocados por el gasto público y la deuda pública, como el efecto negativo sobre la senda de crecimiento a largo plazo de la economía y, sobre todo, el efecto redistributivo contra las rentas de trabajo que implica la dedicación de una parte importante del PIB* al pago de los intereses de la deuda pública (mayoritariamente en posesión de los muy ricos: véase Wolff, 2000), se dejan en un muy claro segundo plano.

Efecto-renta. Cuando se produce una variación en el precio de una mercancía que entra en el consumo de un consumidor, éste sufre dos efectos: el efecto-renta y el efecto-sustitución*. El primero se debe a la variación en la capacidad adquisitiva en términos reales que experimenta el consumidor, debido a que un aumento (disminución) del precio de x le deja ahora una parte inferior (superior) de su renta libre para consumir las mercancías distintas de x.

Efecto-sustitución. El efecto-sustitución es el cambio en la cesta de consumo demandada por el consumidor que se produce al alterarse los precios relativos de las mercancías que consume como consecuencia del abaratamiento o encarecimiento del precio de la mercancía x.

Eficiencia (enfoque neoclásico). Se dice de una sociedad que hace una elección eficiente cuando se sitúa en cualquiera de los puntos (elegido según las preferencias de esa sociedad) de su frontera de posibilidades de producción* (FPP), mientras que si se situara por debajo estaría obteniendo un resultado ineficiente debido al despilfarro que significa obtener menos de lo posible con los recursos disponibles. Sin embargo, éste es el concepto neoclásico de ineficiencia, que parece poco realista, ya que, si comparamos las FPP de dos sociedades distintas, la que más alejada esté del origen puede reflejar mayor eficiencia --aunque esa sociedad se sitúe en la práctica un poco por debajo de su frontera--, que otra sociedad con una frontera situada muy por debajo (aunque esta segunda sociedad se coloque exactamente sobre su frontera).

Eficiencia en el intercambio/en la combinación de productos/en la producción: situación en la que lo que produce la economía se distribuye entre los individuos de forma que no es posible mejorar comerciando; la combinación refleja las preferencias de los consumidores; las empresas no pueden producir más de unos bienes sin producir menos de otros (la economía está en su FPP).

Ejes de coordenadas. La representación del espacio cartesiano se apoya en el trazado de un eje de abscisas (el eje horizontal) y un eje de ordenadas (el vertical) que nos sirven para determinar, conjuntamente, el origen de nuestro espacio, punto de referencia de cualquier punto de ese espacio. Con ayuda de estos ejes, se puede representar gráficamente --aunque no exclusivamente- una función*, o dependencia funcional, entre dos variables, siguiéndose normalmente la convención de colocar en el eje de la x la variable independiente, y en el eje de la y la variable dependiente (aunque en el análisis del equilibrio parcial de mercado se inviertan los términos).

Elasticidad-precio de la demanda. Puede darse una definición aprximada diciendo que es la variación porcentual que experimenta la cantidad demandada como consecuencia de una variación porcentual de un 1% en el precio de la mercancía. La elasticidad-precio de cualquier punto de la curva de demanda puede expresarse también como el cociente de dos factores: 1) el valor del cociente P/Q en cada punto, y 2) la pendiente* de la curva de demanda en ese punto. Si su valor es mayor que la unidad, la curva está en su tramo elástico, y en caso contrario, estará en el tramo inelástico; cuando la elasticidad tiene valor unitario, el ingreso total es máximo.

Elasticidad-renta de la demanda. Aproximadamente, es la variación porcentual que experimenta la cantidad demandada como consecuencia de una variación porcentual de un 1% en el nivel de renta del consumidor. Si es positiva, se trata de un bien *normal*, y si es negativa, de un bien *inferior**. Si la elasticidad-renta es tan grande como anular el efecto-sustitución, tendríamos un bien *Giffen**.

Elección. Es uno de los conceptos clave del enfoque neoclásico de la Economía. Se supone que el hombre (en el sentido antropológico), dotado de necesidades ilimitadas, se enfrenta al problema de la escasez* en cuanto compara con ellas sus recursos, que son siempre limitados. De esta comparación nace el problema de la elección, que obliga al hombre a utilizar los recursos adecuadamente para conseguir la eficiencia*.

Empresa dominante. Es la empresa dotada, dentro de un sector, de mejores condiciones técnicas y de coste, por lo que viene a ser otro nombre para los "capitales reguladores" del sector. Sin embargo, si este último concepto surge en un contexto teórico clásico-marxiano*, el de empresa dominante tiene más afinidades con el modelo de la competencia perfecta*, del cual se desvía, sin embargo. Según Baumol, la posición de dominio permite a esta empresa fijar el precio de mercado en ese sector y apropiarse de la parte del león de la cuota de mercado de éste y determinar así la parte del total que tienen que repartirse entre el resto de las empresas del sector.

Enfoque de los fallos de mercado; enfoque del mercado como fallo. Casi todos los economistas

ortodoxos insisten en la cuestión de "los fallos de mercado*", y esto lleva a algunos a pensar que se trata de una perspectiva crítica aunque situada en la tradición dominante. Sin embargo, como no hay nada perfecto en la realidad, el reconocimiento de los "fallos de mercado" equivale tan sólo al reconocimiento de cierta distancia entre el modelo y la realidad, sin que eso suponga poner en entredicho las bases del modelo en lo más mínimo. Por consiguiente, la economía crítica rechaza este enfoque y propone sustituirlo por uno muy diferente, que parte de la idea de que es muy posible que el fallo sea el mercado mismo y que, por tanto, sea el mecanismo de mercado en su conjunto lo que tenga que ser objeto de transformación para conseguir reemplazar un sistema que falla por un sistema mejor.

Envolvente. En general, es la curva que se forma a partir de numerosas otras curvas que tienen en común el que sólo uno de sus puntos forme parte de la envolvente. En Microeconomía, las curvas envolventes más importantes son las de costes a largo plazo, especialmente las de costes medios a largo plazo, que se dividen convencionalmente en curvas en forma de U, en forma de L y en forma de J invertida.

Equilibrio de la empresa (a corto y a largo plazo). El 1º e obtiene cuando la empresa maximiza su beneficio, aplicando el criterio de igualar su coste marginal a corto plazo con su ingreso marginal. Este equilibrio puede proporcionar a la empresa un beneficio igual, superior o inferior al beneficio medio de la economía, e incluso puede consistir en pérdidas. El 2º se obtiene cuando la empresa está en equilibrio y el sector también lo está (es decir, cuando se vende al PP*). Si hay libre competencia de capital, eso ocurre cuando la empresa maximiza su beneficio utilizando el óptimo de explotación* de la escala óptima*, lo que significa la obtención de un beneficio normal, igual a la rentabilidad media de la economía. Si hay monopolio*, la empresa y el sector pueden estar en equilibrio a largo plazo con un precio superior al PP (es decir, con beneficios extraordinarios), ya que alguna ley impide la entrada libre a este sector.

Equilibrio del consumidor (varios conceptos): El consumidor está en equilibrio cuando iguala las utilidades marginales* (ponderadas por sus precios) que le proporciona el consumo de los diferentes bienes que consume, es decir, cuando iguala la utilidad marginal de cada peseta gastada en cada una de las mercancías.

Equilibrio general. Es el análisis de las interdependencias de todos los mercados de la economía, adoptando el enfoque analítico de uno de los creadores de la economía neoclásica*, Léon Walras*, fundador de la escuela de Lausana. Otros enfoques no estrictamente neoclásicos, como el sraffiano*, también utilizan este tipo de análisis, aunque conviene precisar que se puede intentar llevar a cabo un análisis de la interdependencia general sin que tenga que adoptar las pautas del equilibrio general walrasiano.

Equilibrio parcial. Es el análisis del equilibrio de un mercado, abstrayéndose de las interrelaciones con los demás mercados. El padre de este enfoque es el neoclásico* inglés Alfred Marshall*, que utilizó la tesis de la simetría*, o metáfora de las tijeras*, para analizar dicho equilibrio.

Encaje. Es el efectivo o activos líquidos de la banca privada. Está compuesto por el dinero legal que está atesorado en cada momento en las cajas bancarias más los depósitos a la vista que tienen los demás bancos en el BC*. Con este encaje, el BC controla un cierto nivel de reservas líquidas con el que los bancos privados puedan hacer frente a eventuales demandas de retirada de fondos por parte del público.

Escala óptima. Es el tamaño de la empresa para el cual, dada la técnica de producción, la empresa obtiene los menores costes medios de producción, entendidos como los costes unitarios mínimos que pueden lograrse con esa escala. Gráficamente, es la escala cuya curva de costes medios a corto plazo incluye el punto que representa el mínimo de la curva de costes medios a largo plazo.

Escasez. Tiene dos sentidos distintos que no hay que confundir. Por una parte, es la mera comprobación de que los recursos de que dispone el hombre son más limitados que sus necesidades (que no tienen por qué ser ilimitadas, como supone la interpretación neoclásica*). Pero, en segundo lugar, y en el contexto del análisis del equilibrio de mercado, se dice que existe escasez cuando la cantidad demandada supera a la cantidad ofrecida a un determinada precio, de forma que una parte de los demandantes se verá insatisfecha o pugnará con los demás demandantes, haciendo subir el precio.

Esclavismo. MP* basado en la contraposición entre las figuras del esclavo y del amo, según la cual el primero forma parte de los medios de producción que posee el segundo, y realiza el trabajo sobre --y apoyado por-- los otros medios de producción que pertenecen a éste.

Estado. Aparato burocrático del que se sirve el poder político para controlar las funciones ejecutivas, legislativas y judiciales de la sociedad. Se discute si es el Estado el que controla o regula* la economía, o es a la inversa; pero, en el contexto de la economía capitalista o de mercado, se puede sintetizar el núcleo de la cuestión como la de saber si lo que existe entre la mano invisible* del mercado y la mano visible del Estado es un pulso, o un apretón de manos, o ambas cosas (a la vez o altenativamente).

Estructura de mercado. Es la forma que define a un tipo de mercado en función del número de empresas presentes en él, del tipo de comportamiento de los precios en su interior y de las características de la mercancía objeto de transacción. Las más usuales se denominan competencia perfecta*, monopolio*, oligopolio*, competencia monopolista*, etc.

Excedente. Tiene también dos sentidos muy diferentes. Para la concepción clásica*, el excedente es simplemente la parte del producto social que supera al producto necesario, esto es, el producto que se requiere para reponer los medios de producción utilizados en la producción, y los medios* de consumo de los productores. En el análisis del equilibrio parcial* del mercado, el excedente es la situación que se produce cuando el precio es excesivamente alto: que la oferta existente a ese precio supera a la cantidad demanda, dando lugar a problemas de mercado para parte de los productores o a una presión interna de éstos para bajar los precios de la mercancía.

Excedente del consumidor/productor. El 1º es la iferencia entre lo que el consumidor está dispuesto a pagar por una determinada cantidad de mercancía y lo que efectivamente paga por ella. En términos gráficos, se corresponde con el área situada por debajo de la curva de demanda individual y la línea de precio de mercado. El 2º es la dferencia entre lo que el capitalista está dispuesto a cobrar por una determinada cantidad de la mercancía que ofrece al mercado y lo que efectivamente puede cobrar por ella. En términos gráficos, se corresponde con el área situada por encima de la curva de oferta individual y por debajo de la línea de precio de mercado.

Explotación. Es la condición general en que se lleva a cabo el trabajo asalariado*, y por tanto afecta a la mayor parte de la FT* realmente existente en las economías capitalistas*. La explotación surge por el hecho de que los obreros y empleados trabajan en general más horas de las que se precisan para reproducir lo que ellos consumen a cambio del salario que reciben. La explotación del trabajo no debe confundirse con su "sobreexplotación*", que tiene lugar cuando una misma cantidad de trabajo (de igual calidad e intensidad) se paga a tasas inferiores a la que puede obtenerse por ella en otros segmentos del mercado. Esto se explica porque alguna limitación de tipo institucional* o local se interpone en el funcionamiento del mercado mundial real (a diferencia de lo que ocurre en los modelos teóricos).

Externalidad. Es el efecto que tiene la producción o el consumo de un agente sobre la producción o consumo de otros agentes, no obstante no manifestarse estos efectos a través del mercado.

Factores productivos de riqueza y/o valor. Los primeros son todos los recursos productivos que utiliza el hombre, junto a su FT, en la producción de los diferentes valores de uso* que constituyen la riqueza social* porque le sirven para satisfacer las diferentes necesidades sociales. Los segundos son algo distinto.. Aunque la Economía neoclásica* los confunde con los factores productivos de riqueza, se trata de algo diferente: aquello que crea el valor de las mercancías que se expresa en su precio de mercado. El único factor productivo de valor es el trabajo humano.

Fallo de mercado. Es todo aquello que hace que la economía real se separe de los resultados ideales (eficiencia, justicia, felicidad general y bienestar) supuestamente correspondientes al modelo de equilibrio general* y de competencia perfecta*. Se suelen señalar tres tipos principales de fallos de mercado: el poder de mercado* del monopolio* y de las empresas de competencia imperfecta* en general; la existencia de bienes públicos*; y la aparición de externalidades*.

Feudalismo. Modo* de producción basado en las figuras del siervo y del señor feudal, según el cual el pequeño campesino explota con su propio trabajo sus propios medios* de producción (su tierra), pero se ve obligado a trabajar una parte de su jornada anual para el señor, ya sea en forma de prestaciones en trabajo, en especie o en dinero.

Financiación de la empresa. Una buena parte de los recursos que necesita la empresa capitalista para abordar los planes de expansión y crecimiento ligados a la acumulación* de capital proceden de los beneficios que obtiene la misma a partir de la explotación* de trabajo asalariado*. Esa parte es la llamada

autofinanciación*. Si eso no es bastante, la empresa puede recurrir a financiación ajena, ya sea a través del sector financiero (préstamos de distinta clase, líneas de crédito, préstamos sindicados en el caso de las grandes empresas...) o a través del mercado de capitales (emisión de acciones, de pagarés, obligaciones etc.). En todos los casos (incluida la autofinanciación), la financiación se hace a un coste (cuya tasa es el tipo de interés* efectivo pagado en cada caso), pero se obtiene un efecto de apalancamiento* cuando esa financiación permite obtener una rentabilidad superior a dicho coste.

Fisiócratas. La escuela de los fisiócratas (cuyo representante más conocido es François Quesnay*) está formada por autores básicamente franceses de la segunda mitad del siglo XVIII (aunque su influencia se extendió por otros países incluso en el XIX, entremezclada con ideas liberales* y clásicas*). En el haber de estos economistas se cuenta la consigna del *laissez faire** (paradigma del liberalismo* económico, que ellos hicieron compatible con el intervencionismo* estatal a favor de la agricultura), la elaboración del *tableau économique* y una concepción teórica de la reproducción social que por primera vez ligó la producción y el gasto macroeconómicos a la existencia de tres grandes clases sociales* (definidas por su posición económica en términos de la producción y consumo del excedente* producido).

Frontera de posibilidades de producción. Es el máximo nivel de producción al alcance de una sociedad, dados sus niveles de recursos y técnicas productivos. En el espacio bidimensional, suele representarse por una curva cóncava desde el origen, formada por todos los puntos "eficientes" para la sociedad. Si la producción de los demás bienes se supone dada, esta frontera representa los puntos más alejados entre los que son accesibles a esta sociedad a la hora de producir, con recursos y técnicas dados, el bien x (eje horizontal) y el bien y (eje vertical) en cualquier combinación de ellos.

Fuerza de trabajo. Es la capacidad física y mental que tiene el hombre para llevar a cabo la transformación de la naturaleza que llamamos producción social. Desde un punto de vista individual, coincidiría con las potencialidades de las manos y el cerebro de los individuos, que, una vez puestas en práctica, se transforman en trabajo efectivo. Sin embargo, el punto de vista procedente para analizar correctamente la FT social es el del trabajo colectivo*. En el sistema económico capitalista*, esta capacidad se ha convertido en mercancía debido a que sus portadores no tienen otro medio de sobrevivir que la venta de su FT.

Fuerzas productivas. Cualquier sociedad utiliza su FT social como fuerza subjetiva de la producción, pero complementa éstas con las fuerzas objetivas que son los medios de producción*, es decir, los medios de trabajo (de los que se ayuda el hombre en el proceso de transformación productiva) y el objeto* de trabajo (sobre lo que recae el trabajo humano), con el fin de obtener de la mejor forma posible el producto social, que es el resultado del proceso de producción social.

Función. La función, o relación funcional entre dos variables, es la forma matemática de expresar la dependencia de la variable dependiente* respecto de una variable independiente*. Si de ésta (la x) queremos decir que explica o es la causa de lo que le ocurre a aquélla (la y), esto lo podemos expresar con carácter general diciendo que y = f(x). Ésta es la forma *general* de una función, que adopta una forma *particular* cuando se especifican los parámetros* y reglas de esa función, como por ejemplo en la función lineal y = a + bx.

Función de producción. Representa la máxima cantidad física de producto que puede obtener una empresa para cada cantidad de factor variable* que quiera aplicar a la producción, teniendo en cuenta una determinada masa constante de factores fijos* y una determinada técnica productiva que se supone inalterada. Gráficamente, su representación --que, debido a la vigencia de la *ley de los rendimientos decrecientes**, tiene forma de S inclinada- coincide con la curva de producto total de la empresa.

Función homogénea. En matemáticas, una función del tipo $y = f(x_1,..., x_N)$ se dice que es homogénea de grado r si puede afirmarse que $f(tx_1,..., tx_N) = t^r \cdot y$. En Economía, las funciones homogéneas se aplican frecuentemente a la teoría de la producción. Si se trata de una función homogénea de primer grado (o de grado 1), podemos escribir $f(tx_1,..., tx_N) = t \cdot y$.

Fundamentos macroeconómicos de la Microeconomía. Son los fundamentos olvidados en el enfoque convencional, neoclásico*, de la Economía. Se refieren a los condicionantes sociales que experimentan los distintos participantes en la producción, y que la teoría estándar considera inexistentes o irrelevantes. Por ejemplo, en los manuales al uso los individuos (o familias) son simples propietarios de factores, y no

se presta atención a la composición factorial de esa dotación individual, es decir, al hecho de que el individuo sea, por ejemplo, un trabajador asalariado* sin medios de producción, o bien un capitalista* que no necesite trabajar para vivir.

Fundamentos microeconómicos de la Macroeconomía. En la concepción neoclásica*, toda la Economía se analiza desde un punto de vista individualista, porque la sociedad se concibe como un simple agregado de individuos (individualismo metodológico*). Por consiguiente, se considera que todo fenómeno macroeconómico debe encontrar una explicación en el nivel microeconómico o individual, frecuentemente en el comportamiento de los *agentes* económicos individuales --como la empresa o el consumidor- que, como su propio nombre indica, *hacen* la economía.

Galbraith, John Kenneth (1908-). Nacido en Iona Satino (Ontario, Canadá) pero nacionalizado como ciudadano de los EEUU, este institucionalista* contemporáneo ha sido profesor universitario (Harvard), alto funcionario y embajador. Ha escrito numerosos e influyentes libros sobre la economía y la sociedad actuales, habiendo generado conceptos hoy populares como los de "sociedad de la opulencia", "poderes equilibradores", "tecnoestructura", etc.

Geometría y economía. Uno de los instrumentos más utilizados en la docencia de la economía es el área de las matemáticas que se ubica en el interior de la geometría. En este terreno, son de especial utilidad para el estudiante principiante los conceptos de tangente* (a la curva en un punto determinado) y radiovector* (desde el origen a un punto de la curva), así como sus respectivas pendientes (o tangentes trigonométricas del ángulo por ellas formados con el eje correspondiente), que son la expresión gráfica de la derivada* de la función* que representa la curva en cada punto. Los conceptos de mínimo* y máximo* (los dos ejemplos de óptimo*) tienen también su representación geométrica en aquellos puntos de una curva con pendiente cero y con segundas derivadas positiva y negativa (respectivamente).

Grupo de control. Dentro del colectivo de propietarios de una empresa capitalista, especialmente entre los de las grandes sociedades anónimas*, se pueden distinguir varios grupos, destacando el llamado grupo de control, formado por los accionistas que controlan la gestión efectiva de la empresa, por tener la mayoría del capital, tal y como se refleja a la hora de tomar decisiones en la junta general de accionistas* de la sociedad.

Grupo hostil. El grupo hostil es el que, estando en minoría respecto al grupo de control, aspira a hacerse con las riendas de la propiedad y de la dirección de la empresa. Para ello, necesita superar el llamado umbral de control*, en cuyo caso pasaría a convertirse en el nuevo grupo de control.

Guerra de precios. Entre los oligopolistas* que se reparten el mercado de un sector, se pueden establecer dos estrategias básicas: la colusión* o --en caso de que falle o sea imposible la primera estrategia- la guerra de precios. En este caso, cada empresa responde a la bajada en el precio por parte de alguna rival con una nueva bajada del precio por su parte, con el objetivo, compartido por todas, de hacerse con el control de la mayor cuota posible del mercado global (véase Curva quebrada de demanda*).

Identidad. Entre dos o más variables puede no haber una relación funcional* sino una relación de identidad. Eso sucede cuando no se da el caso de que una explique el comportamiento de la otra, sino que se establece una relación entre ambas que permite igualarlas entre sí por definición. Por ejemplo, el valor de las compras es idéntico, por necesidad, al valor de las ventas; o la renta es forzosamente igual a la suma del consumo y del ahorro (si hemos definido previamente el ahorro como la parte de la renta que no se consume).

Ideología. Conjunto de creencias, frecuentemente inconscientes, en cuyo marco se forman los juicios de valor* expresos. Tanto una como otros son inevitables e ineludibles en el proceso de participación de los sujetos en la actividad científica, por lo que se puede hacer una contribución a éste (sin renunciar a aquéllos) si se reúne el triple criterio de la contrastación científica: fáctico, lógico y teórico.

Ingreso marginal, medio, total. El 1º es el incremento en los ingresos de la empresa obtenido por la venta de la última unidad producida. Coincide con la pendiente* de la curva de ingreso total, y su representación gráfica es la de una curva decreciente siempre situada por debajo de la curva de ingreso medio (o demanda) de la empresa. El 2º es el ingreso totasl (una magnitud absoluta de ingresos por unidad de tiempo) dividido por el número de unididades usadas de un determinado factor* productivo.

Input-output. Las tablas input-output, el análisis input-output, etc., no son sino los nombres más usados, pero menos correctos, de las tablas insumo-producto*, el análisis insumo-producto, etc.

***Instituciones**. En el terreno de la literatura económica, donde se razona principalmente en términos de individuos* o bien de la sociedad humana en general, las instituciones son casi siempre lo extraeconómico. De ahí que muchos críticos de la economía liberal* hayan desarrollado su crítica basándose en la ausencia de toda consideración de esas instituciones, siendo el estado* y su intervencionismo* económico una de las más importantes. El economista alemán F. List, padre de la escuela histórica alemana*, influyó sobre el historicismo, el institucionalismo* y el estructuralismo* posteriores al reclamar el estudio de las economías nacionales, los estados y sus mecanismos de protección frente a lo que él llamaba la economía cosmopolítica (la economía de la sociedad humana, que asociaba con la escuela clásica* anglosajona).

Institucionalismo (instituciones, institucionismo, neo-institucionalismo). El normalmente llamado institucionalismo --que mejor podría llamarse institucionismo-- estuvo asociado a economistas norteamericanos como Veblen* (el principal), Commons*, Mitchell*, etc. Estos autores reprocharon a la economía convencional la falta de atención prestada, no sólo al papel del Estado y de otros condicionantes políticos de la economía, sino también la influencia de las relaciones e instituciones sociales de los tipos más diversos (las organizaciones sindicales*, la legislación, los hábitos de consumo y de imitación individual o colectiva, la importancia de los valores y de la posición social, etc.). Neoinstitucionalistas son actualmente autores como J. K. Galbraith* y otros afines a las ideas evolucionistas* y de los analistas de la regulación estatal (regulacionistas*, etc.).

Insumo. Un insumo o *input* es cada una de las unidades de cualquier factor* productivo que entra en el proceso de producción de la empresa, del sector, o de la economía de que se trate en cada caso. Por consiguiente, lo que sale de dicho proceso recibe el nombre de *output* o producto.

Insumo-producto: Véase Análisis insumo-producto*.

Instrumentos de trabajo. Son los medios de trabajo humano más importantes, que pueden adoptar la forma de herramientas primitivas (como las piedras o las flechas en las formas prehistóricas de producción) o de las modernas máquinas-herramientas automatizadas de la economía actual. Hay medios de trabajo que no se consideran instrumentos de trabajo, como los locales o los depósitos de las empresas.

Integración sectorial. Se dice de las estrategias de crecimiento de las grandes empresas y grupos empresariales que pueden consistir en una estrategia de integración vertical o bien de integración horizontal. El primer tipo de estrategia --que no debe confundirse con el concepto teórico de integración vertical*-- consiste en el crecimiento por absorción de otras empresas situadas en fases anteriores o posteriores del proceso social de producción (por ejemplo, los abastecedores de materias primas o los canales de comercialización de una determinada empresa industrial). El crecimiento por integración horizontal significa la entrada del capital en cuestión en sectores que producen bienes complementarios*, o sustitutivos* o incluso independientes, de la mercancía original de ese capital, pero situados en la misma fase del proceso global de producción (por ejemplo, la "diversificación" de una empresa tabaquera que se introduce en el sector del ocio, etc.).

Integración vertical. Un sector verticalmente integrado es un constructo teórico que se usa en ciertos análisis económicos desagregados y multisectoriales (por ejemplo, en el análisis insumo-producto*), y que incluye dentro del sector que produce cada una de las mercancías finales la parte proporcional de los insumos (capital fijo* y circulante*) que se usaron en la producción de las mismas, así como en la producción de esos insumos, más en los insumos de los insumos... y así indefinidamente. El resultado equivale a la "desaparición" de los sectores intermedios, que quedan así integrados en los correspondientes sectores finales, que aparecen ahora "verticalmente integrados".

Intercambio. Aunque no sea exacto, tiende a tomarse como sinónimo de comercio, que no es --como lo indica su nombre, que procede del latín *commutatio merci*, intercambio de mercancías basado en el principio de equivalencia- sino una forma particular de intercambio. El autor que mejor ha desarrollado las diferencias entre ambos conceptos es el antropólogo Karl Polanyi*.

Intervención: Véase precio intervenido/libre*.

Isocuanta. Las curvas isocuantas son la expresión gráfica, en el espacio de dos dimensiones, del lugar geométrico formado por todos los puntos que representan una determinada combinación de los dos factores (o conjuntos de factores productivos que se representan en ambos ejes) que permiten obtener la misma cantidad máxima de producto que puede alcanzar una empresa. Todas las isocuantas son convexas* desde el origen, significando cada una un nivel de producción superior que el de todas las isocuantas situadas a su izquierda. La pendiente* de estas curvas en cualquiera de sus puntos refleja la llamada "relación marginal de sustitución técnica*" entre los dos factores (es decir, en qué cantidad hay que utilizar el otro factor para que, dejando de usar un poco del primero, se siga obteniendo la misma cantidad total de producto).

Jevons, William Stanley (1835-1882). Nacido en Liverpool (Inglaterra), Jevons fue uno de los artífices de la llamada "revolución marginalista*" al desarrollar en 1871 (aunque él ya la había creado en 1862), el mismo año que Carl Menger* y tres antes que Walras*, su teoría de la utilidad marginal* como fuente del valor mercantil.

Juicios de valor. Son la forma en que se concreta en la práctica y de forma consciente la ideología* de un individuo, tanto a la hora de observar y describir lo que supuestamente acontece en la realidad, como en el momento de prescribir recetas para la mejora de esa realidad. Nos interesan en cuanto condicionan las actividades de creación científica de la economía, así como las de investigación y aprendizaje.

Junta general de accionistas. Órgano de gobierno de la sociedad anónima* capitalista*, especie de poder legislativo de la misma. Elige al poder ejecutivo, representado en el consejo de administración* de la empresa. Sus votaciones y decisiones se rigen por el principio plutocrático*, según el cual a cada peseta le corresponde un voto.

Justicia distributiva. Aunque se trataría de la rama de la justicia o de la filosofía moral que tiene que vérselas con la cuestión de la equidad en la distribución* de la renta y de la riqueza*, con este nombre también se refiere la literatura al enfoque opuesto al de la teoría de la explotación*. Es decir, sería la teoría de la distribución del producto social entre los distintos factores productivos de acuerdo con el principio de que ningún factor puede ser explotado en condiciones de mercado, ya que éste se encarga de remunerar a cada uno de ellos con el equivalente exacto de su respectiva contribución al la producción total. La primera y más clara versión de esta teoría la desarrolló el economistas estadounidense John Bates Clark*.

Lange, Oskar (1904-1965). Nacido en Tomaszow (Polonia), hijo de un fabricante textil de origen alemán, estudió Derecho y Economía en las universidades de Poznan y Cracovia, y en la *London School of Economics* (Londres). Desplazado a EEUU en 1934, fue profesor en varias Universidades y catedrático en Chicago, y embajador polaco en Washington (ante las Naciones Unidas) tras la IIGM, antes de volver a Polonia donde participó en la gestión económica del país (fue presidente del consejo económico estatal polaco) y en la docencia (Universidad de Varsovia desde 1955). Famoso por su modelo de socialismo de mercado* (1936) y su eclecticismo, defendió la utilidad de la economía no marxista en la planificación* de las economías socialistas*.

Largo plazo. Plazo suficiente para que todos los factores productivos de la empresa puedan considerarse variables*, de forma que, aunque la técnica se siga suponiendo constante (como corresponde al análisis basado en la estática comparativa neoclásica), puedan modificarse el tamaño y el número de las empresas presentes en un determinado sector productivo.

Lassalle, Ferdinand (1825-1864). Nacido en Breslau (hoy Polonia), este líder socialista prusiano organizó el primer partido obrero alemán (1863). Amigo y aliado de Marx*, mantenía diferencias teóricas con él porque concebía una versión del socialismo* en la que el Estado concedería capital o crédito a los trabajadores para formar cooperativas, de forma que éstos no sólo obtendrían salarios sino también beneficios, rompiendo así con el maleficio de la llamada "ley de bronce del salario", en la que Lassalle creía, pero no Marx. Murió en un duelo antes de culminar el pacto que preparaba con Bismarck. En el programa de Gotha (1875), Marx atacó frontalmente las ideas lassalleanas que aún estaban presentes en el programa del partido socialdemócrata* alemán.

Lenin (Vladimir Ilich Ulianov) (1870-1924). Nacido en Simbirsk, en la región del Volga, en una familia de clase media, estudió derecho en la universidad de San Petersburgo y se unió a los socialdemócratas* en 1893. Participó en la polémica contra el populismo y organizó un partido marxista en Rusia. Entre sus

escritos económicos, destaca el trabajo sobre el imperialismo* por la importancia de la escuela que contribuyó a crear. Líder de la revolución de octubre, fue el dirigente del Consejo de Comisarios del Pueblo hasta su muerte.

Leontief, Wassily (1906-1999). Nacido en San Petersburgo, participó, enlos años veinte, en los primeros trabajo de planificación de la Rusia sociética, donde se familiarizó con los esquemas de reproducción de Marx. Emigrado a Occidente, realizó una Tesis doctoral en Alemania bajo la dirección del walrasiano Bortkiewicz, antes de desarrollar, en los EEUU, la metodología del análisis *insumo-producto**, del que es el padre indiscutible. Este enfoque contribuyó al desarrollo de los sistemas lineales de producción tanto como las teorías de von Neumann o las de programación lineal.

Leontief: Paradoja de. Esta célebre paradoja lleva este nombre porque fue W. Leontief el primero en notar que los datos empíricos no confirmaban las ideas dominantes de las teorías convencionales sobre el comercio internacional, que hacían prever para un país como EEUU --con un elevado grado de intensidad capitalista en su producción-- que estuviera de hecho especializado en exportaciones intensivas en capital así como en importaciones intensivas en trabajo. Los famosos hallazgos de Leontief --el descubrimiento de las pautas reales no eran tan sencillas-- en este ámbito abrieron la puerta a una literatura sobre comercio internacional y a una serie de debates a escala mundial sobre el problema casi tan amplia y larga como su aparato *input-output** (en el que, por cierto, se basó para descubrir su "paradoja").

Ley de la demanda. Afirmación que se refiere al comportamiento de la cantidad demandada respecto al precio de la mercancía, que se considera siempre decreciente, es decir, se supone que la cantidad demandada aumenta (disminuye) cuando el precio baja (sube). Esta ley de la demanda, que ya era evidente para los autores clásicos*, se ha revestido en el análisis neoclásico* de una parafernalia de conceptos ligados a la idea de utilidad* del consumidor, porque esta escuela necesitaba una teoría del valor* alternativa a la teoría laboral*, que siempre han rechazado.

Ley de los rendimientos decrecientes. Afirmación sobre el comportamiento de los rendimientos (o productividad*) de la empresa en el corto plazo, cuando la técnica y los factores fijos están dados: se supone que aunque aumenten en un principio, terminarán por disminuir. De hecho, esta disminución se expresa primero en una caída del producto marginal*, seguida por una caída del producto medio* y, finalmente, por un descenso del producto total*.

Macroeconomía, microeconomía. Desde hace medio siglo se ha generalizado esta distinción dentro de la teoría económica, que se corresponde a grandes rasgos con lo que anteriormente se llamaba, respectivamente, teoría del dinero y teoría del valor. La macroeconomía estudia los problemas económicos a nivel agregado (naciones, mundo, regiones...), y la microeconomía, el comportamiento de los agentes económicos individuales (consumidor, empresa...), pero debe tenerse en cuenta que hay agentes "individuales" (por ejemplo, grandes multinacionales*) más grandes que ciertos agregados (por ejemplo, pequeños estados, provincias). Esto significa que la distinción no se refiere al tamaño sino al enfoque. En realidad, si se estudia un bosque comenzando por el conjunto o comenzando por el comportamiento de los diferentes tipos de árboles que lo componen, estamos usando, respectivamente, un enfoque macro o uno micro. En la práctica, ambos son necesarios para completar el análisis económico.

Malthus, Thomas Robert (1766-1834). Uno de los autores más importantes de la escuela clásica anglosajona, polemizó con Ricardo*, del que era amigo personal, y atacó virulentamente sus teorías, en especial la teoría laboral* del valor. Clérigo y profesor de economía en el *East India College* de Hailebury, se hizo famoso varios años antes, como autor de su folleto sobre el "principio de la población", en el que atacaba a Godwin*, Condorcet* y a otros autores defensores de las leyes de pobres, y que se convirtió en el origen del maltusianismo* demográfico.

Maltusianismo. Teoría económica y demográfica que toma su nombre de T. R. Malthus y postula la idea de que el crecimiento demográfico tiende naturalmente a superar el ritmo de crecimiento de los bienes de subsistencia* (alimentación, etc.). Si no se controla esta tendencia natural, el resultado será, por tanto, la superpoblación relativa. Las distintas corrientes neomalthusianas insisten en la necesidad de reducir las tasas de natalidad si se quiere prevenir determinados males económicos (hambrunas, plagas...) que otras interpretaciones atribuyen más bien a causas económicas e institucionales* (el MP y distribución, etc.).

Mano invisible. Metáfora utilizada por Adam Smith* que traduce a lenguaje económico una idea popular entre los filósofos sociales y escritores de su época: que el Estado no debe dirigir la actuación individual

porque cuando ésta funciona libremente se obtiene el mejor resultado colectivo. En términos económicos, Smith suponía que bastaba dejar a consumidores y productores buscar egoístamente su propio interés para garantizar unos resultados superiores a los que podía obtener el mecanismo intervencionista* y reglamentacionista* del Estado feudal-mercantilista, porque la búsqueda de la máxima* ganancia* movería al capital de la forma más adecuada posible, de acuerdo con la *tendencia a la igualación de las tasas sectoriales de ganancia* (véase Perecuación* de las tasas de ganancia.

Máquina. Mecanismo que opera simultáneamente con una masa de herramientas movida por una única fuerza motriz. Toda máquina se compone de mecanismo motor, mecamismo de transmisión y máquina-herramienta (o máquina de trabajo). El empleo de máquinas posibilita escapar a los límites que presenta el trabajo artesanal en su duración, intensidad y productividad. La cooperación entre máquinas puede ser de dos tipos (Marx, 1867): *a)* cooperación de muchas similares que comparten el mismo mecanismo motor o *b)* concatenación de máquinas que realizan trabajos parciales (por ejemplo, en una cadena de montaje) formando un sistema de máquinas. La máquina-herramienta es el elemento constitutivo que opera directamente sobre el objeto de trabajo (materia prima) modificándolo con herramientas análogas a las que emplearía un trabajador artesanal, pero con la diferencia de que, mientras éste sólo puede usar simultáneamente un número reducido de ellas, aquélla carece, en principio, de esa limitación. (**MMR**)

Maquinaria: Véase Máquina*.

Maquinización: Véase Mecanización*.

Mapa de indiferencia. Espacio de consumo del consumidor racional de las mercancías x e y, en el que cada punto aparece asignado a una curva de indiferencia*. Dicho de otra manera, es el conjunto de curvas de indiferencia del consumidor.

Marginal. Véase Variables: total, medio, marginal

Marginalismo. A veces se usa la expresión marginalismo como sinónimo de neoclasicismo o economía neoclásica*. Ello se debe a que los primeros neoclásicos dieron un fuerte impulso al uso del "análisis marginal" --es decir, el empleo de las matemáticas en economía, y en especial del análisis diferencial (las derivadas*, etc.)-- y elaboraron una microeconomía basada en el análisis de variables marginales (la derivada de las variables totales), como el producto marginal, el coste marginal, etc. Sin embargo, marginal no es lo mismo que neoclásico, tanto porque hoy en día usan el aparato marginal todos los economistas (con independencia de la escuela a que pertenezcan) como porque los primeros economistas matemáticos y usuarios de las técnicas de derivación (por ejemplo, Cournot*) fueron muy anteriores a la economía neoclásica.

Marshall, Alfred (1842-1924). Autor marginalista* inglés, señalado por algunos como el verdadero fundador de la escuela "neoclásica", debido a su esfuerzo por combinar --otros dicen someter- la herencia clásica con las aportaciones de la economía subjetivista de finales del siglo XIX. Sus *Principios de Economía* fueron quizás, desde un punto de vista académico, el libro de teoría económica ortodoxa más popular en el periodo comprendido entre la publicación de los *Elementos* de Stuart Mill* y la aparición del todavía célebre manual de Samuelson*.

Marx, Karl Heinrich (1818-1883). Nacido en Tréveris, estudió en Bonn y Berlín Derecho y Filosofía. Al impedírsele entrar en la Universidad como profesor, ejerció como periodista, y en su trabajo como tal entró en contacto con las cuestiones económicas, a las que llegó desde la crítica de la religión, de la filosofía y de la política hegelianas. Exiliado a Francia, Bélgica y, finalmente, a Inglaterra, escribió toda su obra madura en este país, entre la que destaca *El Capital*, obra que desarrolla de forma completa la teoría laboral* del valor. Esta teoría es, además de una interpretación de los precios de las mercancías, un análisis de la dinámica del capitalismo como un sistema antagónico que se mueve, por su propio impulso, en dirección al comunismo*.

Marxismo, marxismos. A veces presentada como una corriente singular, en realidad son múltiples las escuelas marxistas que se han presentado como legítimas continuadoras de las ideas de Marx*. Por otra parte, algunos autores (v.g., M. Rubel*) han apuntado al marxismo como una corriente que toma principalmente de Marx el nombre y el prestigio revolucionario para entremezclar algunas de sus ideas con otras de muy diversas procedencia que hacen irreconocible el resultado final. Si desde un punto de vista político hay un marxismo leninista, u otros estalinista*, maoísta*, austríaco, etc., desde el punto de

vista económico se puede hablar de un marxismo subconsumista* (la escuela de la *Monthly Review*), institucionalista* (la escuela de la regulación*), neoclásico (el marxismo *analítico**), estructuralista* (althusserianos), etc.

Maximización: máximos, mínimos, óptimos. Una buena parte de los problemas económicos puede tratarse matemáticamente como problemas de optimización condicionada. Se trata de obtener el máximo de una función objetivo sometida a determinada restricciones de partida (por ejemplo, dado un cierto nivel insuperable de recursos). O bien del problema "dual" del anterior: saber el mínimo de recursos que se requiere para alcanzar una determinada cantidad de producción. Desde una perspectiva geométrica, los puntos óptimos coinciden con los puntos más elevados (máximos) o más bajos (mínimos) dentro de un entorno de la curva que representa una determinada función*.

Maximización de beneficios. Es el principio motor del sistema capitalista y el objetivo máximo de cada empresa. Desde el punto de vista de la evolución de las formas socio-económicas, su entronización coincide con la aparición del dinero como punto de partida de un nuevo tipo de actividad económica consistente en D - M - D', ya que, a diferencia de lo que sucede en M - D - M, no tiene sentido empezar y acabar con dinero* --la mercancía homogénea pura- si no es por el incremento cuantitativo esperado (la valorización* o búsqueda del beneficio o excedente de valor). Desde el punto de vista del objetivo de la empresa, es el objetivo número uno, como se reconoce en la regla IMa = CMa, aunque algunos autores propongan otros objetivos (que, en último término, pueden reconducirse al ya citado).

Máximo técnico. Es la máxima cantidad de producto físico que puede obtener una empresa para cada técnica productiva y para cada tamaño o cantidad de factores fijos de producción. Representa el punto más elevado de la función de producción, en el que el producto marginal vale cero.

Mecanización. Mecanización equivale a maquinización, o proceso de progresiva sustitución (en la producción) del trabajo directo por el trabajo ya materializado en forma de máquinas y otros equipos productivos. Es el contenido esencial de la RI* y de la producción capitalista masiva. Normalmente, la mecanización exige también una creciente capitalización* de la producción, de forma que, aunque el desarrollo de la productividad* a ella ligado tiende a abaratar el valor individual de los productos (incluidas las máquinas), el proceso de sustitución técnica antes descrito conlleva un proceso (más lento) de sustitución de capital variable* por capital constante*, también llamado aumento de la composición orgánica del capital*.

Medio de consumo. Cualquier elemento integrante del producto social destinado a cubrir directamente (es decir, sin que medie un nuevo proceso de producción) alguna de las necesidades de los miembros de la sociedad.

Medio de producción. Son los elementos del producto social que no actúan como medios de consumo, y cuya función es entonces participar en algún nuevo proceso de producción destinado a obtener otros medios de producción o de consumo.

Medio de trabajo. Todo aquello de lo que se aprovecha el hombre en el proceso de producción social para transformar el objeto de trabajo* en las mejores condiciones posibles. Los más importantes son las herramientas de trabajo (las máquinas y equipos de la producción moderna).

Menger, Carl (1840-1921). Nacido en Neu Sandec (zona polaca actual del antiguo imperio austro-húngaro), se doctoró en Derecho por la Universidad de Cracovia, antes de dedicarse a profundizar en los temas económicos que atrajeron su atención más tarde. Considerado el fundador de la escuela austriaca de Economía, a la que pertenecieron Wieser y Böhm-Bawerk*, Mises* y Hayek*, entre otros, es uno de los fundadores del análisis marginalista* basado en la utilidad* subjetiva.

Mercado (libre; intervenido). El mercado es el lugar (físico o no) donde se lleva a cabo una transacción entre dos partes, constituidas como OyD, y que consiste en el pago de un precio por determinada cantidad de bienes o servicios convertidos en mercancías. Puede ser un mercado libre* o un mercado intervenido*. El 1º es un mercado no intervenido ni regulado por ninguna norma que impida el libre movimiento del capital en busca de su máxima ganancia. Es, por tanto, una gran ingenuidad identificar esta libertad con la libertad política o de pensamiento. El 2º es un mercado en el que, aparte de la oferta y la demanda, interviene, de forma relevante, algún tercer actor. Éste suele ser el Estado* (concebido en sentido amplio, como cualquier instancia política o administrativa, desde la municipal hasta la bruselense-mastriquense en

el caso de los países de la UE), y su intervención suele consistir en el establecimiento de un precio *mínimo** o de un precio *máximo**.
Mercado: bienes y factores. En la economía capitalista existe mercado para todo, pero los muy numerosos mercados existentes suelen agruparse en dos grandes conjuntos. Los mercados de bienes y servicios (por los que se entiende normalmente los bienes y servicios finales) se forman mediante la confluencia de la oferta que de ellos hacen las empresas y la demanda que realizan los consumidores (o también el Estado y las propias empresas, para ampliar su capital productivo). Por su parte, los mercados de factores se alimentan de la oferta de estos factores que hacen sus propietarios (por ejemplo, la FT de los asalariados*, la tierra de los terratenientes*, etc.) y de la demanda de esos insumos que las empresas requieren para llevar a cabo la producción.

Mercado mundial. Desde un punto de vista histórico, el surgimiento del mercado mundial se solapa prácticamente con la aparición de auténticos mercados nacionales, ya que la época colonial gracias a la cual las potencias europeas se hacen con el control de los territorios extraeuropeos corresponde con el proceso de formación del mercado interior de los Estados-nación que están simultáneamente constituyéndose en las metrópolis. Se trata, por tanto, de la época del dominio del capital mercantil* en la práctica, y del predominio de los autores mercantilistas* en la teoría económica. Desde un punto de vista teórico, en cambio, el mercado mundial puede ligarse más bien con la etapa industrial del capitalismo, cuando la gran producción fabril masiva y el desarrollo de los transportes y comunicaciones hace posible la formación de un único precio mundial (y, por tanto, un mercado realmente unificado) para un número cada vez mayor de mercancías (despreciando las pequeñas diferencias que pueden provenir de los costes de transporte).

Mercados disputables (o impugnables) [*contestable markets*]. Dícese de la forma de competencia que se supone que se establece cuando hay absoluta movilidad de capital y libre entrada de nuevas empresas en cualquier sector. En estas condiciones, ninguna empresa establecerá un precio que supere el mínimo coste medio a largo plazo porque con ello atraería a nuevas empresas, cuya competencia con las primeras terminaría por hacer bajar el precio hasta ese nivel.

Mercancía. Cualquier bien, producido o no, que es objeto de transacción en un mercado y tiene precio*. Aunque la inmensa mayor parte de la mercancías son productos --productos mercantiles- y su valor deriva del trabajo social que entra en su producción, también hay bienes no producidos que adquieren un precio --aunque en ellos no haya intervenido trabajo alguno- debido a que la propiedad privada monopolista de estos bienes permite a sus propietarios apropiarse de parte del valor producido en cualquiera de los procesos de creación de riqueza que exigen su intervención.

Metáfora de las tijeras. Símil utilizado por Marshall* para explicar el modo en que, según él, intervienen la oferta y la demanda en la determinación del precio de equilibrio de la mercancía. Al igual que son las dos hojas de las tijeras las que cortan simultáneamente la tela, también son la oferta y la demanda conjuntamente las que, según Marshall, cortan la tela (es decir, determinan) del precio y la cantidad de equilibrio.

Mínimo de explotación. Es el punto más bajo de la curva de costes variables medios de la empresa, también llamado punto de cierre porque por debajo de él la empresa prefiere cerrar que continuar su actividad, al no cubrir ni siquiera una parte de sus costes fijos.

Modo de producción (MP). Es la forma en que se organiza la actividad productiva de una sociedad de acuerdo con un tipo determinado de relaciones de producción*, relaciones sociales* que afectan al uso y control (o no) de los medios* de producción y de la fuerza* de trabajo por parte de los productores. Siguiendo a Cohen (19780), podemos hablar de un MP "primitivo" (los productores controlan colectivamente ambos tipos de fuerzas productivas), "esclavista" (no controlan ninguno de ellos), "feudal" (controlan ambos, pero sólo parcialmente), "mercantil simple" (control individual de ambos) o "capitalista" (los productores controlan su propia FT, pero no los medios de producción, que son controlados por los capitalistas).

Monopolio. Estructura de mercado en la que toda la producción de una determinada mercancía se concentra en manos de una única empresa.

Muy corto plazo. Periodo de tiempo en el que no es posible modificar los llamados factores fijos* ni tampoco los factores variables* a disposición de la empresa, por lo que su oferta es rígida.

Neoclásicos. La escuela económica neoclásica se asocia, en sus orígenes, a las aportaciones de economistas ingleses (Jevons*), franceses (Walras*, fundador de la escuela de Lausana, en Suiza) y austriacos (Carl Menger*, en Viena), que tenían en común el enfoque marginal*, el interés por el mercado y el intercambio y una cierta voluntad de ruptura respecto de la tradición clásica*, basada en la teoría laboral* del valor. El inglés Alfred Marshall*, otro neoclásico, fue quien propuso reconciliar, en la medida de los posible, las nuevas aportaciones con la tradición clásica, dando así vía libre a la generalización de la denominación "neoclásica" que poco a poco se impuso. En la actualidad, los neoclásicos, tanto en su vertiente de análisis de equilibrio general* (walrasiano) como parcial* (marshalliano), constituyen la escuela dominante de la teoría económica, tanto en microeconomía* como en macroeconomía.

Neopositivismo. Sin necesidad de rememorar la historia de los argumentos filosóficos en torno al positivismo, podemos darle al término "neopositivismo" una significación limitada, en la estela de la crítica hecha por Katouzian (1980) al positivismo económico. Desde un punto de vista crítico, sería lícito seguir manteniendo la distinción entre un campo del *es* (lo que hay) y un campo del *debe ser* (los programas de cambio de la realidad), pero renunciando a la interpretación neopositivista que identifica al primero con una Economía *positiva** --la única que sería objetiva-- y el segundo con una Economía *normativa**, inevitablemente contaminada por juicios de valor* y, por consiguiente, inaccesible a la objetividad científica. En esta concepción crítica, la ideología* (inconsciente) y los juicios de valor subjetivos (conscientes) impregnan y son el punto de partida, respectivamente, del intento de conseguir la objetividad científica, que puede versar, por consiguiente, tanto sobre el *es* como sobre el *debe ser*. Saber si algo (hipótesis, tesis, teorías, modelos...) es científico exige someterlo a una triple prueba o crítica: la crítica lógica, la crítica teórica y la crítica fáctica. Sin embargo, el que ésos sean los medios objetivos de valorar las aportaciones que aspiran a científicas no garantiza que cada sujeto que los aplique esté en condiciones de lograr el conocimiento científico.

Neorricardianos. Aunque usada a veces en sentido injustificadamente despectivo (por algunos marxistas*), esta etiqueta se refiere modernamente a los autores que se inspiran en la tradición de Ricardo*, basada en un enfoque objetivista de la producción y la reproducción* económica, y un interés por los problemas distributivos*, así como por la búsqueda de un patrón de valor* invariable de tipo objetivo. En esta tradición, ha destacado modernamente la obra del autor italiano afincado en Cambridge (RU), Piero Sraffa*, por lo que los neorricardianos son a veces conocidos como sraffianos*.

Neto patrimonial. Es el valor de mercado que tiene una empresa para sus propietarios, de acuerdo con las partidas del balance* de la empresa. Este valor se obtiene de la diferencia entre la riqueza bruta que representan sus activos* y la deuda global que tiene la empresa con respecto a terceros (pasivo* exigible).

Neumann, John von (1903-1956). Nacido en Budapest, estudió ingeniería química en Budapest y Zurich, y fue profesor en Berlín, Hamburgo y, una vez en EEUU, en Princeton (1931-1957). Dejó una obra que abarca desde las matemáticas y la física a la economía y los ordenadores. En Economía, aparte de su contribución a la teoría de los juegos* (desarrollada con Oskar Morgenstern), es importante su aportación a la teoría del crecimiento económico* (Véase Crecimiento *).

Objeto de trabajo. Es aquello sobre lo que recae el trabajo humano en el proceso de producción, que es normalmente la materia prima que está siendo objeto de transformación. Ha de tenerse en cuenta que esta materia prima puede ser natural --si se emplea tal como la ofrece la naturaleza- o artificial, es decir, industrial, si lo que entra como materia prima de un proceso productivo ha sido a su vez obtenido como resultado de otro proceso de producción anterior.

Oferta. Es la máxima cantidad de una mercancía que las empresas del sector están dispuestas a poner a disposición de los compradores para cada precio. Esta cantidad será tanto mayor cuando más elevado sea el precio, ya que, dados los costes de producción, un precio más elevado significa mayores beneficios. No se debe confundir la cantidad ofrecida con la cantidad vendida, ya que para precios altos la cantidad demandada será menor que la ofrecida, limitando así la cantidad de mercancías que puede venderse.

Oferta pública de adquisición de acciones (OPA). La "oferta pública de adquisición" de acciones --que hace normalmente el grupo hostil* que quiere convertirse en el accionista de control* de la empresa, a favor de los pequeños accionistas que sólo lo son como medio de materializar sus pequeños ahorros (como un medio de ahorro alternativo a otros igualmente tradicionales)-- consiste en una oferta de compra de un número determinado de acciones a un precio superior al precio de mercado (por ejemplo, el de

bolsa*). Esta prima se da para incentivar el éxito de la operación, que puede dar al "opista" el deseado control de una empresa que hasta entonces no pertenecía a su ámbito de influencia.

Oligopolio. Estructura de mercado en la que unas pocas empresas controlan lo sustancial del mercado. Su escaso número hace posible llegar fácilmente a algún tipo de acuerdo (estrategia de colusión*) para repartirse el mercado, fijar los precios, o algo parecido; pero estos acuerdos están siempre sometidos al riesgo de que uno de los miembros del acuerdo, o bien un tercero que entra al mercado por vez primera, lo abandone o no quiera participar en él, dando lugar a una guerra de precios*.

Optimización. Véase Maximización: máximos, mínimos, óptimos.

Óptimo de explotación. Es el mínimo de la curva de costes totales medios de la empresa a corto plazo (o punto de la curva de costes totales a corto plazo cuyo radiovector* tienen la pendiente mínima). En el caso particular de la escala óptima*, su óptimo de explotación define el equilibrio a largo plazo de la empresa, es decir, aquel coste unitario mínimo que garantiza la fijación del PP* que remunera a la empresa media del sector con la TG* media de la economía.

Óptimo de Pareto, óptimo-paretiano, pareto-óptimo. Dícese de cualquier situación económica en la que es imposible mejorar a nadie sin empeorar simultáneamente a algún o algunos otros miembros de la sociedad (o sea, es imposible mejorar por la vía de la eliminación del despilfarro). Si no hay despilfarros en la producción y el consumo, cualquier situación es un óptimo de esta naturaleza; por ejemplo, aquélla en la que el 90% de la población acapara el 100% de la renta y la riqueza: si ese 90% es eficiente y no despilfarrador y maximiza su propia situación, aunque el 10% de la sociedad muera de hambre, se dice que la sociedad está situada en un óptimo de Pareto.

Óptimo técnico. Es el punto de la función de producción* en el que la empresa obtiene la máxima productividad* posible, es decir, el máximo producto medio; o, también, el punto más alto de la curva de producto medio.

Ordenada. Véase Abscisas y ordenadas.

Paradoja de la frugalidad. Aunque el crecimiento está ligado a la inversión, y la inversión al ahorro, algunos economistas (por ejemplo, keynesianos*) han observado que una mayor frugalidad (es decir, una mayor propensión media al ahorro) puede ir unida a problemas económicos, depresión* y escaso crecimiento*, mientras que un mayor consumismo se puede asociar con todo lo contrario. En el contexto de la teoría keynesiana del multiplicador*, esto encuentra una explicación fácil al recordarse que el efecto multiplicador es tanto mayor cuanto mayor es la propensión marginal al consumo (y menor al ahorro).

Pareto, Vilfredo (1848-1923). Nacido en París, el aristócrata Pareto estudió ingeniería en Turín y practicó como tal durante veinte años antes de dedicarse a la economía. Su preparación matemática le permitió convertirse en el sucesor de Walras en la universidad de Lausana. Aparte de sus contribuciones a la economía neoclásica*, como la distinción entre utilidad cardinal* y ordinal*, o entre óptimos* individuales y colectivos, fue un crítico de la economía marxista*.

Pasivo. En general, es una deuda. En términos del balance* de una empresa, el pasivo total tiene siempre el mismo valor que su activo total y representa el origen financiero de la riqueza materializada en el activo. El pasivo se compone del pasivo no exigible, o neto patrimonial* de la empresa, y del pasivo exigible*, o deuda de la empresa con terceros. El pasivo exigible es la parte del pasivo que la empresa debe a empresas, bancos o particulares ajenos a la empresa. Puede ser exigible a corto plazo, o pasivo circulante (como el papel comercial girado por los proveedores de la empresa), o bien exigible a largo plazo (como una obligación* emitida por la empresa, o un préstamo hipotecario recibido de un banco).

Patrimonio neto. Véase Neto patrimonial.

Pendiente. La pendiente de una recta es su inclinación en relación con el eje horizontal. Cuando es ascendente hacia la derecha, se suele considerar positiva, y si es descendente, negativa. Su valor absoluto viene dado por la tangente* del ángulo que forma la recta con dicho eje, y esta tangente se puede calcular como el cociente del cateto opuesto partido por el cateto contiguo de cualquier triángulo formado por la recta (hasta cualquiera de sus puntos) y las perpendiculares a los ejes trazadas por dicho punto. La pendiente de una curva puede ser diferente en cada uno de sus puntos, y su valor se conoce por el valor de la pendiente de la recta que es tangente a la curva en ese punto.

Petty, (sir) William (1623-1687). Considerado como uno de los fundadores de la Economía -a la que llamó "Aritmética política"-, este irlandés fue, además, médico, matemático, ingeniero, parlamentario, funcionario y empresario. A Petty pertenece el conocido aserto de que el trabajo es el "padre" y la tierra es la "madre" de las riquezas, y suya es también la paternidad de uno de los primeros trabajos empíricos conocidos destinados al cálculo de lo que hoy en día llamamos CN*.

Plazo: corto, muy corto, largo plazo. Véase corto plazo, muy corto plazo, largo plazo.

Plustrabajo. En el conjunto social, el trabajo total realizado por cualquier sociedad puede descomponerse en el trabajo necesario* para la reproducción a escala inalterada de las condiciones de producción (que incluye el nivel de vida dado para los propios productores) y el trabajo excedente*, que es todo el trabajo desarrollado por encima del anterior. El trabajo excedente, o plustrabajo, es la base material de las sociedades de clases*, pues es lo que permite que una capa o clase social* pueda sobrevivir y controlar la producción sin participar en ella. Particularmente, en la sociedad capitalista, el plustrabajo realizado por los asalariados* es el origen del plusvalor*.

Plusvalía. Véase Plusvalor.

Población activa. Es toda la población en edad y en condiciones de trabajar y que tiene o busca un empleo (en las empresas o en la administración). Se compone de la población ocupada* (asalariada* o no asalariada) y de la población parada* (los que desean trabajar pero no tienen un puesto de trabajo porque el sistema de empresa privada no obliga a nadie a garantizar el pleno empleo: véase Desempleo).

Población ocupada. Parte de la población activa* (o población económicamente activa) que ejerce una ocupación, es decir, que trabaja realmente para el mercado y no se limita a *estar en* el mercado de trabajo.

Poder de mercado. Es la capacidad que tiene una empresa para "forzar" el mercado, es decir para influir en el establecimiento del precio y/o la cantidad de equilibrio del mercado. Si una empresa tienen este poder, para lo que no necesita en puridad gozar de monopolio*, la competencia se dice imperfecta*.

Poder de monopolio. La estructura de mercado que permite alcanzar el máximo poder de mercado* es el monopolio*, ya que la existencia de una única empresa en el sector permite a ésta, dada la demanda de mercado, elegir bien el precio, bien la cantidad (aunque nunca ambos simultáneamente).

Polanyi, Karl (1888-1964). Nacido en Viena, de padres húngaros, estudió Filosofía y Derecho en Budapest y Viena. Refugiado en Gran Bretaña tras el ascenso del fascismo, fue profesor de las universidades de Oxford y Londres, donde desarrolló su carrera de antropólogo, preocupado por las cuestiones del comercio y el mercado en el mundo antiguo. Su libro más famoso (1944), de inspiración oweniana, refleja un ataque radical al liberalismo*, resaltando el deseo imperioso de los hombres de preservar su sociabilidad, amenazada por el mercado. Su mujer lo definió como un humanista sumamente realista, que no era marxista* pero tampoco socialdemócrata*.

Precio de equilibrio. En la microeconomía convencional (neoclásica), es el precio que resulta de la interacción libre de la oferta y la demanda de mercado. Puede ser un equilibrio* a corto plazo, o bien a largo plazo, cuando el nivel de precio de equilibrio a corto plazo coincide con el precio determinado por las condiciones (de coste) de equilibrio a largo plazo de la llamada "empresa representativa" del sector. En el enfoque alternativo, el precio de equilibrio es el único compatible con los requerimientos de reproducción*, rentabilidad e interdependencia sectorial exigidos por las condiciones técnicas y sociales de producción de la economía capitalista, y a su vez determina el nivel de precio en torno al cual oscilan los precios a corto plazo, en función de la influencia de la oferta y la demanda. Coincide con el "precio natural*" de los clásicos, con el PP* marxiano y normalmente se llama precio de equilibrio a largo plazo (por los neoclásicos).

Precio de producción. Es el precio que consiste en los costes de producción medios más la ganancia normal, es decir, la que corresponde y permite obtener la TG general de la economía. Aunque con diferentes denominaciones, esta idea está presente en los clásicos*, en Marx*, en los neoclásicos* y en Sraffa*; y, en los términos del análisis desarrollado en este libro, representa el precio que proporciona el equilibrio a largo plazo de la empresa y del sector (salvo que un poder de monopolio* legalmente establecido permita fijar un precio distinto). Si la tendencia a la igualación* intersectorial de la TG* fuera instantánea, todos los precios serían precios de producción; pero en la realidad las fuerzas de mercado

desvían los precios efectivos* por encima o por debajo de los precios de producción.

Precio directo. En el análisis de la competencia intrasectorial, el precio directo es la expresión monetaria del valor* social medio de las mercancías, el que se fija en cada sector como media ponderada de los "valores individuales" a los que obtienen la mercancía las empresas dotadas con diferente eficiencia productiva.

Precio máximo/mínimo. El 1º es el precio que el Estado establece por debajo del precio de equilibrio con la intención de beneficiar a los compradores, que prefieren sufrir cierta escasez* a enfrentarse a precios que superen el tope fijado por el Estado. El 2º se fija por encima del precio de equilibrio, con la intención de beneficiar a los productores, que pueden vender a ese precio toda la producción que realicen al Estado, que se compromete a hacerse cargo de todo el excedente* que genera ese precio y que el mercado no admite espontáneamente.

Precio relativo. Es el cociente de dos precios absolutos, por lo que suele expresarse en forma doble, según cuál sea el precio que se coloque en el numerador. Por ejemplo, el precio relativo de x e y puede expresarse como $P_{xy} = P_x/P_y$, o bien como $P_{yx} = P_y/P_x$.

Preferencia revelada. Es la teoría desarrollada por Samuelson* (1938) para explicar la forma descendente de la curva de demanda, dentro del marco teórico neoclásico*, pero sin necesidad de recurrir al concepto de utilidad marginal* del consumidor. Junto a la teoría cardinal* y la ordinal*, forman las tres vías neoclásicas para completar la teoría de la demanda.

Principio plutocrático vs. democrático. El principio plutocrático rige en la empresa capitalista y, por extensión, en la sociedad que se basa en la economía de mercado*, ya que no sólo afecta a las votaciones en el interior de la empresa --que se rigen por el criterio de *una peseta, un voto*, con independencia de cuántas pesetas corresponden a cada persona--, sino también a la demanda efectiva social, que se expresa no en términos democráticos --*una persona, un voto*--, sino en términos plutocráticos.

Producción. El proceso social de producción es la aplicación del trabajo* humano de una sociedad a la obtención de medios de consumo* y de medios de producción*. La realización de otras actividades sociales igualmente importantes para la reproducción* social no puede considerarse producción en el sentido económico del término.

Producción mercantil simple. Es una forma social de producción constituida por la figura del pequeño productor mercantil independiente, es decir, aquél que combina su propio trabajo con sus propios medios de producción* (sin hacer uso de mano de obra ajena) para obtener bienes y servicios que destina al mercado como mercancías*. Nunca ha tenido una existencia histórica como MP* dominante en ninguna formación social*.

Producto. Bien* producido por el trabajo humano. Puede ser o no mercantil. Si un bien puede consumirse sin intervención del trabajo del hombre, se tratará de un bien natural*, pero no de un producto.

Producto marginal. Es el aumento de la producción de una empresa que se obtiene al aplicar la última unidad utilizada de factor variable*. El máximo producto marginal se obtiene en el punto de inflexión* de la función de producción*.

Producto marginal relativo. Véase Relación marginal de sustitución técnica*.

Producto necesario. Es la parte del producto social que se requiere para reproducir los medios* de producción consumidos en el propio proceso de producción social, así como para reproducir los medios de consumo de los productores. Todo lo que una sociedad produce por encima del producto necesario* forma parte de su excedente*.

Proletariado. Aunque históricamente designaba a quienes, en la Roma clásica, no disponían de más patrimonio que su descendencia biológica, esta categoría se emplea en la moderna sociedad burguesa para nombrar a la clase obrera* o asalariada*. Es una práctica muy frecuente de los economistas neoclásicos* y de muchos sociólogos y politólogos ligar el proletariado con una etapa ya pasada del desarrollo burgués, cuando el predominio de la clase obrera manual surgida de la RI* era muy claro en el mundo no rural. Sin

embargo, no hay razón alguna para excluir a los empleados* y demás asalariados* que no realizan tareas manuales de la categoría de proletariado, ya que su dependencia formal (a través del mercado de fuerza* de trabajo) y real (a través de su sumisión al dominio técnico de la máquina*) respecto del capitalista es idéntica en ambos casos (véase Subsunción*).

Punto de cierre. Es el punto en que la empresa decide cerrar por tener menos pérdidas en este caso que en caso de mantener abierta la empresa. Coincide con el mínimo de explotación, o punto mínimo de la curva de costes variables medios de la empresa.

Punto de inflexión. En una curva, es el punto en que cambia la evolución de la pendiente* o inclinación de la curva, pasando de una inclinación creciente a otra decreciente (por ejemplo, en la función de producción*), o, a la inversa, de una pendiente decreciente a una pendiente cada vez mayor (por ejemplo, en la curva de costes totales de la empresa).

Quesnay, François (1694-1774). Economista francés, principal representante de la escuela fisiocrática*. Originalmente médico, practicaba su oficio en la corte de Versalles (bajo Luis XV), antes de sentir las preocupaciones filosóficas y sociales que le llevaron a escribir su *Tableau économique*, importante pieza teórico-económica en que por primera vez se traza un cuadro de la reproducción* global de la sociedad económica, analizando tanto las relaciones entre producción y gasto como las relaciones entre las tres clases* en que dividió a la sociedad (productiva, terrateniente y estéril). El *Tableau* se considera también un precedente de la CN*, de los esquemas de reproducción* de Marx* y del modernos análisis insumo-producto.* .

Quiebra. Situación que se produce cuando una sucesión de pérdidas u otra causa hacen que el pasivo exigible* de la empresa supere al valor de sus activos totales, en cuyo caso el patrimonio neto* de la empresa se ha reducido a cero o ha pasado a tener un valor negativo.

Radiovector. Es cualquier recta que se traza desde el origen de los ejes de coordenadas hasta un punto cualquiera de una curva. Por ejemplo, en el caso de la función de producción* (que recoge la producción total máxima de una empresa como función de la cantidad de factor productivo variable*), la inclinación de cada radiovector trazado a cualquier punto de la curva proporciona el valor del producto medio* (por unidad de factor) asociado a cada punto.

Recta de balance. Véase restricción presupuestaria.

Regulacionistas (Escuela). La escuela de la regulación está formado por economistas fundamentalmente franceses (Aglietta, Boyer, Lipietz), aunque ha habido representantes de la misma tendencia en otros países (véase Guerrero, 1997). Aunque algunos marxistas* han reivindicado la paternidad de esta interpretación (Boccara), sus representantes son más bien marxistas heterodoxos que han desarrollado una perspectiva teórica similar a la de la escuela radical* y neoinstitucionalista*, pero centrándola en el análisis de los regímenes* de acumulación de capital en un contexto marcado por las pautas sociales de consumo, la influencia de las políticas estatales y el análisis de las formas de organización de trabajo en el interior de las empresas.

Relación funcional: Véase Relación estadística*.

Relación marginal de sustitución/sustitución técnica/transformación. La 1ª es el cociente de las utilidades marginales* de las mercancías que entran en cualquier combinación de éstas para el consumidor. Al tratarse de una relación entre utilidades marginales absolutas, puede denominarse utilidad marginal relativa. Gráficamente, se expresa en la pendiente* de la curva de indiferencia* en cada uno de sus puntos. La 2ª, el cociente de los productos marginales* de los factores* productivos de una empresa, o producto marginal relativo. Gráficamente, consiste en la pendiente* de la isocuanta* en un punto. Y la 3ª, el cociente del coste marginal* de las mercancías que se pueden producir con una determinada cantidad de recursos, o coste marginal relativo (también llamado coste de oportunidad*). Gráficamente, es la pendiente de la curva de posibilidades de producción*.

Relaciones de producción. Son un tipo particular de relaciones sociales; concretamente, las que se generan en el proceso social de producción y atañen al uso de las fuerzas productivas* en el interior de las unidades de producción y, por extensión, se refieren también a la manera en que se trata a la propiedad* de los medios* de producción en el tipo de sociedad de que se trate. El tipo de relaciones de producción

que predomina en una sociedad es lo que define el modo* de producción de esa sociedad.

Rendimientos crecientes. Cuando del análisis típico de la estática comparativa* neoclásica* pasamos a utilizar un enfoque dinámico, los rendimientos no tienen por qué asociarse al tamaño o escala* de la empresa sino al tipo de técnica* productiva utilizada. Los rendimientos crecientes tienen su origen en el simple paso del tiempo, en un contexto científico, técnico y productivo que permite la materialización de una tendencia universal a las ganancias de productividad* (o sea, al ahorro de costes) asociadas al desarrollo general de la sociedad humana.

Rendimientos decrecientes. Véase Ley de los rendimientos decrecientes.

Restricción presupuestaria (véase Recta de balance*). Cuando el consumidor no tiene una renta infinita, se dice que está sometido a una restricción presupuestaria, de forma que su capacidad adquisitiva máxima traza una frontera más allá de la cual no es capaz de situarse. Gráficamente, esta frontera tendrá la forma de una línea recta que une los puntos que representan las máximas cantidades de los bienes x e y que puede comprar el consumidor destinando toda su renta a comprar exclusivamente una de esas mercancías. La pendiente* de esa línea refleja el precio relativo* de ambas mercancías.

Revolución burguesa (RB). Uno de los requisitos históricos para la consolidación del modo* de producción capitalista. Junto a la acumulación originaria* del capital --que afecta a las relaciones* de producción- y a la RI* --que trastorna todas las fuerzas* productivas--, la RB plasma, en el nivel de la superestructura*, el cambio social necesario para la transición a la forma productiva o industrial del capitalismo a partir de sus formas comercial* y financiera*.

Revolución industrial. Cambio revolucionario en las fuerzas productivas* que constituye uno de los requisitos del triunfo del modo* de producción capitalista sobre los modos precedentes. Dicho cambio afecta a los instrumentos de trabajo --desplazando la herramienta manual por la máquina*--, al objeto de trabajo --sustituyendo a la tierra por los productos de la tierra como materia prima del proceso industrial- y a la propia FT*, al poner la base para la sustitución de la subsunción* formal del trabajo por una auténtica subsunción real del trabajo en el capital.

Ricardo, David (1772-1823). Nacido en Londres, hijo de un agente de bolsa de origen judío, él también trabajó como tal, además de ser banquero y terrateniente. Sus *Principios de Economía Política* (1817) son una de las obras más importantes de toda la historia del pensamiento económico, y junto a la *Riqueza de las Naciones* (1776), de Adam Smith*, los dos libros claves de la economía clásica*, en los que se asienta la teoría del valor-trabajo*, desarrollada más tarde por Marx* y criticada por los numerosos autores estudiados en este libro. La obra de Ricardo está en el origen de la de los llamados socialistas ricardianos*, así como en el de la obra de Marx y de la de los llamados neorricardianos*, entre ellos los actuales sraffianos*, autores que defienden todos la importancia decisiva de la contribución de Ricardo.

Robinson, Joan (1909-1983). Nacida en Camberley (Inglaterra) y economista en Cambridge*, esta discípula de Keynes* es una de las figuras más importantes de la corriente postkeynesiana*. Su primer trabajo sobre la competencia imperfecta* fue bastante neoclásico*. Posteriormente, ha escrito libros importantes sobre acumulación de capital*, desarrollo* y subdesarrollo*, y muchas otras materias, incluido un influyente librito introductorio sobre economía marxista*. Considerada por algunos como "la Rosa Luxemburgo* burguesa", esta economista que enseñaba que había que aprender economía para no dejarse engañar por los economistas, reforzó con posiciones "prochinas" su inconfundible imagen heterodoxa.

Rubin, Isaac Ilich (1886-1937). Marxista ruso, menchevique, historiador de la Economía y teórico importante él mismo. Profundizó en la teoría del valor* de Marx* hasta podérselo considerar como el fundador de la microeconomía marxista* moderna; sin embargo, su obra fue desconocida en occidente hasta los años 70 --cuando se tradujo al inglés (y también el español)- y poco considerada en el Este, donde este autor, que sufrió las purgas de Stalin*, tampoco conectaba con la Economía oficial.

Samuelson, Paul Anthony (1915-). Quizás uno de los economistas vivos más influyentes de la segunda mitad del siglo XX, este premio Nobel ha publicado trabajos sobre los más diversos campos de la Economía teórica. Su relación con la heterodoxia ha sido la de un crítico prolífico de cuantas teorías han criticado al paradigma ortodoxo (neoclásico* y keynesiano*). Aparte de sus críticas a los sraffianos*, Samuelson destaca por la docena de trabajos que ha dedicado (entre 1956 y los años 90) a la crítica de la

teoría económica marxista*, a pesar de que en un principio consideró que Marx* sólo era un "post-ricardiano* menor".

Say, Jean-Baptiste (1767-1832). Economista francés, discípulo y traductor de Adam Smith*, que, a pesar de ser considerado miembro de la escuela clásica* de Economía, militó en la oposición frontal a la teoría del valor-trabajo*. Destacó como uno de los primeros formuladores de la teoría de la utilidad*, y puso énfasis en el papel del capital y del empresario* en la creación de riqueza (véase Ley de Say*).

Schumpeter, Joseph Alois (1883-1950). Nacido en Triesch (Austria-Hungría), estudió en Viena y fue profesor en las universidades de Czernovitz, Graz y Bonn (1925-1932), además de ministro de Hacienda en Austria (1919-20), antes de desempeñar en los EEUU los cargos de profesor en la Universidad de Harvard (1932-1950) y de presidente de la AEA. Estudió los ciclos* económicos, el análisis comparado del capitalismo y del socialismo* y la historia del pensamiento económico, destacando como el autor del libro más conocido en este campo. Enemigo del marxismo*, su heterodoxia proviene de su enfoque evolucionista* e institucionalista*, junto a su diagnóstico de la futura muerte del sistema capitalista y su transformación en una sociedad socialista, aunque analice esta transformación como resultado del propio éxito del primero.

Sección cruzada: Véase Series temporales*.

Senior, Nassau William (1790-1864). Uno de los economistas ingleses más importantes de la generación que siguió a Ricardo*, se cuenta entre los ricardianos que abandonaron progresivamente la teoría laboral* del valor ante la "peligrosidad" social de las consecuencias que derivaban de dicha teoría.

Sistema automático de máquinas. En la gran industria, que es el modo* técnico de producción correspondiente al capitalismo productivo, a diferencia de la manufactura (o industria manufacturera) típica de la época precapitalista, la producción se basa en la mecanización* (o maquinización) de la producción, a partir de un umbral de partida establecido históricamente por la RI*. El dominio del trabajo materializado en la máquina-herramienta* (que es la forma que toma después de la RI* la herramienta o instrumento de trabajo) sobre el trabajo vivo desarrollado por la FT alcanza su apogeo con el desarrollo del capital fijo* como forma técnica dominante del capital, y con el desarrollo de la máquina* (que ya incorpora la esencia del movimiento automático) hasta convertirse en un sistema de máquinas que se mueve de forma automática y autónoma. Este "sistema automático de máquinas" (por ejemplo, las modernas fábricas robotizadas o las redes internacionales de cajeros automáticos) responde al mecanismo marcado por sus diseñadores y marca, a su vez, la operación de la FT que pone en movimiento, haciendo que ésta, aunque supervise y controle la corrección de dicho movimiento, se vea dominado por él.

Sistema económico. En los términos de este libro, sistema económico es otra forma de referirse al MP* de una sociedad, de forma que es posible nombrar, entre los principales sistemas económicos, el sistema de producción primitivo*, el esclavista*, el feudal*, el de producción mercantil simple*, el sistema capitalista* o el sistema comunista*.

Smith, Adam (1723-1790). Nacido en Kircaldy (Escocia), estudió en Glasgow y fue profesor de Lógica y de Filosofía moral en esta universidad. Amigo de Hume y de los demás representantes de la llamada ilustración escocesa (Ferguson, etc.). Escribió *La riqueza de las naciones*, el libro por el que muchos lo consideran el padre de la economía, pues en él se sintetiza casi toda la sabiduría económica acumulada hasta la fecha. Defendió en él la teoría del valor-trabajo* e introdujo el famoso concepto de la Mano invisible*, al que dio una doble dimensión: positiva*, como consecuencia del descubrimiento del mecanismo regulador de la competencia y de los precios, y normativa*, al fundirse lo anterior con la idea de que ése era el mejor de los mecanismos posibles en cuanto a resultados obtenidos para el bienestar* social.

Socialdemocracia. Aunque era la expresión adoptada por los primeros partidos socialistas* y comunistas* para referirse a su ideario, basándose en su propósito de hacer de la democracia algo "social" (aplicable a muchos), poco a poco el término se fue reservando para los movimientos hostiles al comunismo y finalmente al socialismo, que han acabado reivindicando la mera incorporación de elementos "sociales" a las clásicas reivindicaciones de la democracia liberal*. Hoy en día, la socialdemocracia ha pasado de significar partidario del intervencionismo estatal y de las nacionalizaciones en el interior de una economía capitalista a significar la defensa del estado de bienestar*, o incluso la necesidad de hacer compatible el mantenimiento de éste con las exigencias

neoliberales* de modernización capitalista.

Socialismo. Véase Comunismo.

Sociedad anónima. Forma jurídico-mercantil dominante de la empresa capitalista* contemporánea. Su capital está dividido en numerosas partes alícuotas denominadas acciones*, y sus accionistas --que se rigen por el principio plutocrático* puesto en práctica en el seno de la junta general de accionistas* y del consejo de administración* de la empresa- no responden de las deudas de la empresa más allá del valor del capital social invertido en la empresa.

Sociedad civil. Esta expresión se refiere al substrato social y económico que subyace en los análisis politológicos de la sociedad política organizada bajo la forma del moderno estado-nación. Los ciudadanos, en cuanto depositarios de la soberanía popular, forman la sociedad política, la *polis* o república llamada a sustituir al Antiguo Régimen* de la soberanía divina de los reyes. Pero bajo dicha sociedad política vive la sociedad civil, el conjunto de ciudadanos dedicados a ganarse la vida de forma privada atendiendo exclusivamente a sus intereses individuales. El análisis de la mano invisible* (véase Adam Smith*) que lleva a esos miembros de la sociedad civil a la reproducción automática de su existencia fue uno de los objetos de análisis y crítica básicos de los economistas clásicos* y Marx*.

Sociedad de clases. El desarrollo de la productividad en las primeras formas sociales permitió la obtención de un excedente* que hizo posible que una parte de la población pudiera dedicarse a tareas ajenas a la producción. La fuerza de la costumbre, el dominio militar y el sojuzgamiento de los vencidos, la influencia de la religión y otros muchos factores hicieron que las sociedades primitivas evolucionaran hacia sociedades de clases (donde unos producen y otros viven sin producir), de forma que las sociedades habidas desde entonces son todas sociedades de clase, en la que una pequeña minoría (la clase dominante) vive a costa del sometimiento y del trabajo de la mayoría de la población (clases dominadas).

Sraffianos. Los economistas sraffianos (también llamados neorricardianos*, por el respeto con que Sraffa* estudió, editó y reivindicó a Ricardo*) ponen el énfasis en el estudio de las condiciones sociales y técnicas de producción y reproducción*, sin dar un papel especial al trabajo. Entre ellos, cabe distinguir a dos grupos diferentes, según se muestren de acuerdo con una interpretación más o menos favorable a la teoría laboral* del valor, que Ricardo y Sraffa defendían, pero de forma distinta, y que hoy en día se identifica con ciertos economistas marxistas*, críticos y a la vez criticados por los sraffianos.

Stuart Mill, John (1806-1873). Economista frecuentemente considerado el último de los clásicos*, es hijo del también famoso economista James Mill, amigo y colega de Ricardo. Como su padre, y al igual que Senior, intentó compatibilizar la teoría del valor-trabajo* con algunas posiciones de sus críticos.

Superestructura. Toda la estructura social, política e ideológica de una sociedad puede considerarse como la superestructura de su estructura o sistema económico (su modo* de producción). Pero no en el sentido de que ésta sea más importante que aquéllas, sino en el sentido de que la base material debe asegurarse (si se quiere que la sociedad sobreviva) incluso cuando las demás dimensiones de la vida social desaparecen o quedan reducidas a su mínima expresión.

Suspensión de pagos. Una empresa que no es capaz de financiar con recursos a largo plazo (propios o también ajenos) algo más que su inmovilizado neto (es decir, parte de su activo circulante*) es una empresa cuyo activo circulante es inferior a su pasivo exigible* a corto plazo. En esta situación, la empresa puede caer fácilmente en una suspensión de pagos, es decir, un supuesto en el que, tras enfrentarse con continuos problemas de liquidez, y siendo los activos de la empresa todavía superiores a su pasivo exigible, alguno de los dos, o ambos, tienen una estructura temporal inadecuada que no permite a la empresa seguir haciendo frente a sus deudas a corto plazo.

Tangente. En trigonometría, la tangente de un ángulo es el cociente entre el seno y el coseno de ese ángulo, lo que permite calcular su valor dividiendo el valor del "cateto opuesto" por el del "cateto contiguo". En geometría, la tangente a una curva es una recta que sólo toca a esa curva en un punto. Cada punto de la curva tiene su propia tangente, y la inclinación o pendiente de esa tangente será normalmente diferente en cada caso. El estudiante debe tener buen cuidado en no confundir estos dos usos del término "tangente", ya que la inclinación citada en último lugar puede medirse por la tangente (trigonométrica) del ángulo que la tangente (geométrica) forma con la horizontal.

Tasa de explotación. El cociente entre el plusvalor* y el capital variable* no es sino el resultado de

dividir el trabajo excedente* (o plustrabajo) y el trabajo necesario* de los asalariados, lo que, en términos agregados, equivale a dividir la masa total de plusvalía producida por los trabajadores productivos entre la masa total de salarios recibido por ellos, expresados ambos en términos monetarios. Mientras mayor sea el valor de ambos cocientes, mayor es el grado o tasa de explotación* del trabajo de los obreros, porque menor es la proporción de su jornada laboral que vuelve a ellos en forma de renta, y mayor la parte que sirve para financiar beneficios e impuestos.

Tasa de ganancia (TG). Es el cociente entre el volumen absoluto de ganancia (o beneficio) y el volumen de capital invertido o adelantado. Es la expresión directa de la rentabilidad*, tiene la forma de un porcentaje y su magnitud es una de las variables más importantes de la dinámica económica, ya que no sólo regula la competencia intersectorial* e intrasectorial* sino el ritmo de crecimiento* y de acumulación* de capital de toda la economía. Su evolución, junto a la evolución de la masa absoluta de beneficio, determina también la aparición de crisis de sobreacumulación* de capital. Desde el punto de vista de la teoría laboral* del valor, esta tasa equivale al cociente entre plusvalía* y capital, o sea, a una proporción entre dos cantidades de trabajo: la que no se paga a lo largo de un año a los obreros y la que los capitalistas han acumulado en forma de equipos productivos al comienzo de ese mismo año (como consecuencia de la reinversión en capital de parte de la plusvalía apropiada en años pasados).

Tasa de plusvalor o de plusvalía. Véase Tasa de explotación.

Tendencia a la dispersión de las rentabilidades individuales. Si Adam Smith* descubrió la tendencia a la igualación de las tasas sectoriales de ganancia, Karl Marx* fue el descubridor de la tendencia a la dispersión de las tasas individuales de ganancia en el interior de cada sector, poniendo así, entre ambos, los fundamentos del moderno análisis post-clásico* de la competencia como análisis simultáneo de las condiciones intersectoriales e intrasectoriales de la competencia. La idea de Marx parte de las diferencias técnicas entre las empresas de un sector, de forma que las más eficientes en cada momento estarán en condiciones de obtener menores costes y, por tanto (dado el precio de la mercancía), mayores beneficios.

Tendencia a la igualación de las tasas sectoriales de ganancia. Es el mecanismo económico ya descubierto por Adam Smith* en el transfondo en el que operaba su famosa Mano invisible*. La búsqueda de la máxima ganancia explica el movimiento del capital, que huiría de los sectores con una rentabilidad inferior a la media, y afluiría hacia sectores con una TG más elevada de lo normal, haciendo así, por medio de este movimiento, surgir la tendencia citada a la igualación de la rentabilidad en todos los sectores: véase Perecuación de las tasas de ganancia*.

Teoría cardinal de la utilidad marginal. Teoría del valor* que no sólo defiende la posibilidad de medir objetivamente las cantidades absolutas de utilidad marginal que experimenta el consumidor al consumir diferentes cantidades de mercancías, sino que identifica la demanda individual del consumidor con el incremento de utilidad experimentado al consumir la última unidad de la mercancía en cuestión, y que obtiene la demanda de mercado de cada mercancía x mediante la suma de las demandas individuales de todos los consumidores.

Teoría de los precios. Otro nombre utilizado para reflejar el contenido básico de la Microeconomía*.

Teoría(s) del valor. Otro nombre para la teoría de los precios*, aunque en la actualidad se reserva para designar la parte más fundamental de la misma, que se refiere a los fundamentos últimos de los precios de las mercancías. Las dos más conocidas son la teoría laboral* del valor, que liga el precio de las mercancías con su coste de producción en términos de trabajo social, y la teoría del valor basada en la utilidad marginal*, que vincula el precio con la satisfacción adicional que experimenta el consumidor al consumir la última unidad de mercancía. También hay modernas teorías que calculan los valores individuales sin especificar en qué consisten (los miden sólo en términos relativos), y se discute si esta interpretación es compatible o no con alguna de las dos teorías citadas, o sirequiere la existencia de éstas o es independiente de ellas.

Teoría laboral del valor, o teoría del valor-trabajo. Véase Teorías del valor.

Teoría ordinal de la utilidad marginal. Teoría que supone que aunque no se puedan medir las cantidades absolutas de utilidad marginal, el consumidor conoce qué combinación de bienes le proporciona más o menos utilidad, así como cuántas unidades de la mercancía x debe dejar de consumir a cambio de cierta cantidad adicional de mercancía y para mantener inalterada su utilidad total (que no sabe

a cuanto asciende).

Tesis de la asimetría/simetría. La 1ª es la tesis de que, en la teoría del valor*, el papel que desempeña la oferta* es diferente y superior al de la demanda*, aunque ambas intervengan en la configuración del equilibrio, ya que la oferta es la única que interviene en la determinación del precio de equilibrio*, mientras que la demanda se limita a fijar la cantidad de equilibrio que puede venderse a ese precio. Su principal defensor fue I. I. Rubin*. La tesis de la simetría es la tesis opuesta y se debe principalmente a A. Marshall*. Significa que la oferta y la demanda intervienen con el mismo título en la determinación del precio y de la cantidad de equilibrio (véase la *metáfora de las tijeras**).

Tipo de interés. Porcentaje que representa el precio del dinero prestado por unidad de tiempo. Según la teoría neoclásica*, se forma como el precio en el mercado de capitales, donde se enfrentan la oferta de capital (el ahorro) y la demanda del mismo (la inversión). Según Keynes*, se forma en el mercado de dinero, donde se enfrentan la oferta monetaria y la demanda de dinero (para transacciones, precaución y especulativa). Según la teoría laboral* del valor, el tipo de interés neto (diferencia entre los tipos activos y pasivos medios recibidos y pagados por el sector financiero) depende de la TG media de la economía (que rige también para la banca) y de la proporción entre fondos propios y depósitos del sector bancario.

Trabajador asalariado. Véase Asalariado.

Trabajador colectivo. En la producción capitalista moderna, el trabajo no es un proceso individual sino social. Los productos destinados al mercado son la obra no de un proceso de trabajo que realiza el trabajador aislado, sino un conjunto orgánico de trabajadores que colabora en la unidad productiva, actuando cada uno como órgano de un aparato superior, que a su vez está integrado en un organismo aun mayor (por ejemplo, el conjunto de plantas u oficinas que pertenecen a la misma empresa), etc., hasta llegar (tendencialmente) al conjunto social como un todo.

Trabajo. Es una actividad específicamente humana, por medio de la cual el hombre obtiene los medios de producción* y de consumo* necesarios para la vida y la reproducción* social. Hablar de proceso de producción equivale, pues, a hablar de proceso laboral.

Trabajo excedente. Es todo el trabajo social que se realiza por encima del trabajo necesario*. Es la fuente del producto excedente y de la plusvalía*.

Trabajo necesario. Aquella parte del trabajo social que se requiere para obtener los medios de consumo y de producción necesarios para reproducir* las fuerzas productivas* de la sociedad al mismo nivel.

Trueque. Es el intercambio directo, o en especie, de una mercancía por otra, o incluso de un producto por otro, sin intervención del dinero.

Umbral de control. Es el porcentaje (variable) del capital de una empresa con el que debe contar el grupo de control* para permitirse continuar ejerciendo la gestión de la misma. No tiene que llegar al 50%, sino que puede ser un porcentaje inferior, dependiendo del coeficiente de comportamiento (o de asentimiento a la gestión) mostrado por los accionistas proveedores de fondos y por las instituciones financieras presentes en el capital de la empresa.

Utilidad: cardinal, ordinal. Véase Teoría cardinal (y ordinal) de la utilidad marginal.

Utilidad marginal. Es la variación en la utilidad (o placer) total experimentada por el consumidor al añadir una última unidad de mercancía a su consumo. Según la teoría neoclásica*, se trata de una magnitud cuantificable --o, como mínimo, se puede cuantificar la utilidad marginal relativa de dos mercancías- y expresable en dinero, y es siempre decreciente (salvo en el caso del dinero) conforme aumenta la cantidad consumida.

Utilidad marginal relativa. Véase Relación marginal de sustitución.

Utilitarismo. Es la filosofía social que sirvió de precedente a las teorías utilitaristas neoclásicas* de la demanda*, aunque se trata de dos teorías que no deben confundirse entre sí. Uno de sus fundadores fue Jeremy Bentham*, contemporáneo de los economistas clásicos, aunque se pueden encontrar precedentes aún más antiguos.

Valor. Véase Teorías del valor.

Valor de uso, valor de cambio. En la terminología clásica, valor de uso (o en uso) era el nombre más corriente de lo que hoy llamaríamos la utilidad objetiva específica de la mercancía (el bolígrafo sirve para escribir, la silla para sentarse, etc.), mientras que el valor de cambio (o en cambio) era otra expresión para el precio mercantil. Ricardo* resaltó mucho la diferencia al insistir en la importancia crucial de distinguir entre riqueza* (abundancia de valores de uso) y valor* (cantidad de valor de cambio o precio total recibido por una determinada masa de riqueza), cuya evolución no tenía por qué ser, ni mucho menos, paralela. Por su parte, Marx* distinguió entre el valor y el valor de cambio, insistiendo en que el valor de cambio era sólo la forma que adoptaba el valor en el mercado.

***Valor del producto marginal**.

Variables económicas. *1: Total, media, marginal*. La relación genérica entre estos tres tipos de variables económicas puede explicarse mejor por medio de algún ejemplo concreto, por ejemplo la producción. La producción es una variable "total" cuando se expresa como una magnitud absoluta (por ejemplo, como un cierto número de toneladas o de pesetas). Es una variable "media" (producto medio, o producción media) cuando se expresa en términos unitarios (es decir, dividiendo la producción total por el número de unidades de factor empleadas). Y es una variable marginal cuando se expresa en términos incrementales o como derivada* de la producción total (en cuanto varía la producción total al añadir una unidad de factor). La relación gráfica general entre los tres tipos de variables fue descubierta por la economista Joan Robinson*.

2. Independientes, dependientes. Son los conceptos relevantes para la teoría económica, una vez cuantificados y expresados por medio del instrumental matemático y gráfico de la Economía. En el contexto de una teoría, una variable puede desempeñar normalmente el papel de una variable independiente (o causa, en último término) o el de una variable dependiente (el efecto, en última instancia).

Veblen, Thorstein Bunde (1857-1929). Nacido en Cato (Wisconsin) en una familia campesina de emigrantes noruegos, fue profesor en diversas universidades y el representante más genuino de la economía institucionalista. Su libro más conocido versa sobre la teoría de la clase ociosa, donde creó conceptos que aún perduran como los de "consumo conspicuo" o la "emulación pecuniaria". Fue un crítico de la propiedad privada pero no un revolucionario ni un socialista; en su juventud creía en la posibilidad del socialismo, pero se mostró mucho más escéptico tras descubrir la capacidad de influencia ideológica del sistema a través de los mecanismos (de consumo, etc.) que él mismo estudió.

Ventajas absolutas y ventajas comparativas. En la teoría del comercio internacional, el debate entre los partidarios de considerar uno u otro tipo de ventajas como la base de la explicación de los flujos comerciales internacionales se remonta a las teorías de Adam Smith* y de David Ricardo*. La diferencia es sencilla. Un país tiene ventaja absoluta (frente a un segundo país) en una mercancía si es capaz de producirla más barata (a un coste, valor o precio inferior). En cambio, la ventaja comparativa no es tan inmediata, sino que exige comparar lo que sucede con esa mercancía y lo que ocurre con las demás. Así, en el modelo más sencillo (dos países y dos mercancías), podría ocurrir que el primer país tuviera ventaja absoluta (frente al segundo) en ambas mercancías. Pues bien, según Ricardo, aun en ese caso, el segundo tendría ventaja comparativa en aquella mercancía cuyo coste relativo (o precio relativo interno de ambas mercancías) fuera inferior en él.

Walras, Marie-Esprit-Léon (1834-1910). Nacido en Évreux, hijo del también economista Antoine Auguste Walras (1801-1866), a quien él mismo consideraba como uno de los fundadores de la teoría del valor fundado en la *rareté* (la utilidad marginal*), fue miembro del trío (junto a Jevons* y Menger*) considerado autor de la revolución "marginalista*", y creador de la escuela de Lausana (Suiza), donde fue profesor. Walras fue el único de los tres que fue capaz de extender la teoría a un sistema de equilibrio general*, basado en un modelo matemático de ecuaciones lineales múltiples. Aunque no consideraba correcta la teoría laboral del valor, no realizó una crítica de la misma, tarea que sí llevó a cabo, en cambio, su discípulo y sucesor Vilfredo Pareto*.

BIBLIOGRAFÍA

Albarracín, J. (1991): : «La extracción del excedente y el proceso de acumulación», en M. Etxezarreta (Coord): *La reestructuración del capitalismo en España*; Madrid-Barcelona: FUHEM-Icaria, pp. 313-348.

Alonso, L. E. (1996): "Consumos colectivos y salarios indirectos: Las políticas sociales del Estado intervencionista", en *Política Social y Servicios Sociales,* **0**.

Anula, C. (1999): *El mercado, el Estado y la familia: Las relaciones laborales en la Andalucía rural*, Sevilla: Mergablum.

Arrighi, G.; B. J. Silver (1999): *Chaos and Governance in the Modern World System* [*Caos y orden en el sistema mundo moderno*, ed. AKAL, 2001].

Arrow, K.; Hahn, F. (1971): *Análisis General Competitivo*, Fondo de Cultura Económica, 1977.

Awingle, E. (1999): -"Un mundo único", *National Geographic,* agosto.

Barañano, M. (1992): *Los fundamentos de la teoría social de Thorstein Veblen: La revuelta contra el* homo oeconomicus *de la "economía recibida"*, Tesis doctoral, Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, UCM, Madrid.

Barceló, A. (1998): *Economía política radical.* Madrid, Síntesis.

Berzosa, C.; Santos, M. (2000): *Los socialistas utópicos. Marx y sus discípulos.* Madrid, Síntesis.

Beveridge, W.H. (1988) [1942]: *Seguro social y servicios sociales. Informe de Lord Beveridge*. Madrid*:* MTySS.

Biescas, J.A. (1980): "Estructura y coyunturas económicas", en *España bajo la dictadura franquista (1939-1975)* [Tomo X de Historia de España, dirigida por M. Tuñón de Lara]. Labor, Barcelona, 1990.

Bilas , R. A. (1971): *Teoría microeconómica*. Alianza, Madrid, 1984.

Botwinick, H. (1993) *Persistent inequalities. Wage disparity under capitalist competition*. Princenton: University Press.

Brenner, R. (1998): "The Economics of Global Turbulence" (Special Issue), in *New Left Review*, 229, may-june 1998.

Brunhoff, S. de (1979): *Les rapports d'argent*, Grenoble: PUG François Maspero.

Bustelo, P. (1992): *Economía del desarrollo. Un análisis histórico*, 2ª ed., UCM, Madrid.

Burtt, E. A. (1925): *The Metaphysical Foundations of Modern Physical Science* (New York)

Canals, J. (1991): *Competitividad internacional y estrategia de la empresa*, Ariel, Barcelona.

Cardwell, D. (**): *Historia de la tecnología*; Madrid: Alianza.

Chipman, J. S. (1987): "International Trade", en J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman (eds.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economic Theory and Doctrine*, Macmillan, Londres, 1987, vol. II, pp. 922-955

Crouch, C. (1988) [v.o. 1979]: "Estado, capital y democracia liberal", en: *Estado y Economía en el capitalismo contemporáneo*. Madrid: MTySS.

Cuervo-Arango, C.; y J. A. Trujillo (1986): *Introducción a la economía*, McGraw-Hill, Madrid.

Dahl, R. A. (1976) [v.o. 1963]: *Análisis político moderno.* Barcelona: Fontanella.

--(1989a) [v.o. 1961]: *Who Governs?: Democracy and Power in an American City*. New Haven: Yale University Press.

Dehesa, G. de la (2000): *Comprender la globalización*, Madrid: Alianza.

Descartes, R. (1984): Varias obras (México)

Deutch, K. (1980) [v.o. 1963]: *Los nervios del gobierno*. Buenos Aires: Paidós.

Díaz Calleja, E. (1996): "El mercado de trabajo en España: un punto de vista estructural", *Relaciones laborales*, **24**: 77-110.

-- y Osuna, R. (2000): «Macroeconomía y desempleo: en torno a la hipótesis de la tasa natural», en R. Osuna y C. Román (Eds); pp. 33-78.

Dobb, M. (1975): *Teoría del valor y de la distribución desde Adam Smith: ideología y teoría económica,* Buenos Aires, Siglo XXI.

Espina, A. (1995): *Hacia una estrategia española de competitividad*, Fundación Argentaria-Visor Distribuciones, Madrid.

Esping Andersen, G. (1993) [v.o. 1990]: *Los tres mundos del Estado del Bienestar*. Valencia: Alfons el Magnànim.

Etxezarreta, M. (Coord) (1991): *La reestructuración del capitalismo en España. 1970-1990.* Fuhem-Icaria, Madrid-Barcelona.

Friedman, M. (1962): *Teoría de los precios*, Alianza Editorial, Madrid, 1976.

Fukuyama, F. (1989): “The End of History?”, *The National Interest* **16**.

Galindo, M. A.; Malgesini, G. (1993): *Crecimiento económico. Principales teorías desde Keynes*, McGraw-Hill, Madrid.

García Delgado, J. L. (Dir) (1999): *Lecciones de economía española* (4ª Ed.). Civitas, Madrid.

Giddens, A. (1997) [v.o.1995]: *Política, sociología y teoría social. Reflexiones sobre el pensamiento social clásico y contemporaneo*. Barcelona: Paidós

Godelier, M. (1970) [v.o.1966]: *Racionalidad e irracionalidad en Economía*. México: Siglo XXI

Gough, I. (1982) [v.o.1979]: *Economía política del Estado del bienestar*. Madrid: H. Blume.

Gouverneur, J. (1983): *Contemporary Capitalism and Marxist Economics*, Martin Robertson, Oxford.

--(1995): *Les fondements de léconomie capitalista. Introduction à l'analyse économique marxiste du capitalisme contemporain*, 2ª ed. revisada y aumentada, París y Bruselas: L'Harmattan y Contradicitons, 1995.

--(1998): *Decouvrir l'économie. Phénomènes visibles et réalités cahées*, París y Bruselas: Éditions Osiclaes y Contradictions,.

Guerrero, D. (1989): *Acumulación de capital, distribución de la renta y crisis de rentabilidad en España (1954-1987)*. Universidad Complutense de Madrid, Madrid.

--(1995): *Competitividad: Teoría y Política*, Ariel, Barcelona.

--(1997): *Historia del pensamiento económico heterodoxo*, Madrid: Trotta.

--y Díaz Calleja, E. (1998): "Estado del bienestar y redistribución de la renta nacional en España desde la transición", en E. Alvarado (Coord.): *Retos del Estado del Bienestar en España a finales de los noventa*. Madrid: Tecnos.

Harris, C. C. (1986) [1983]: *Familia y sociedad insdustrial*. Barcelona: Península.

Harrod, R. (1969): *Money*, [*El dinero*, Barcelona: Ariel, 1972].

Hayek, F. (1982): *Los fundamentos de la libertad* (Guatemala)

Heidegger, M. (1993): *Basic Writings* (Londres)

Hicks, J. R.; Hart (1942): *Estructura de la economía: introducción al estudio del ingreso nacional*, 8ª ed. en español, Fondo de Cultura Económica, 1965.

Hobson, J. (1902); *Estudio del imperialismo*, versión de Jesús Fomperosa, Alianza, Madrid, 1981.

Hume, D. (1990): *Enquiries Concerning Human Understanding and Concerning the Principles of Moral* (Oxford).

Jevons, S. (1965, a): *The theory of Political Economy* (New York)

--(1965, b) : *The principles of Economics* (New York)

Kempf, T. (1969): *Industrialization in Nineteenth Century Europe* [*La Revolución Industrial en la Europa del siglo XIX*, Barcelona: Fontanella, 1974].

Kerr, C (1985): *Mercados de trabajo y determinación de los salarios: La "balcanización" de los mercados de trabajo y otros ensayos*, MTySS, Madrid.

Keynes, J. M. (1936): *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Madrid: Fondo de Cultura Económica, 1981.

Koutsoyiannis, A. (1985): *Microeconomía Moderna*, Amorrortu editores, Buenos Aires.

Lehmbruch, G. (1985) [1974]: "Democracia consociacional, lucha de clases y nuevo corporatismo", *Papeles de Economía Española*, **22**: 445-450

Lenin, V. I. (1899): *El desarrollo del capitalismo en Rusia. El proceso de transformación del mercado interior para la gran industria*, Editorial Progreso, 1974.

Lindblom, C. E. (1977): *Politics and Markets: the World's Political Economic Systems*. New York: Basic Books.

Lukes, S. (1985) [v.o.1974]: *El poder: un enfoque radical*. Madrid: Siglo XXI

Luxemburgo, R. (1907): *Introducción a la economía política*, Siglo XXI, 1972.

Malcom, J. (1989): *Corruption and Progress* (New York)

Mandeville, B. de (1982): *La fábula de las abejas* (Madrid)

Martín, A. (1988) [v.o.1979]: "La dinámica de cambio en una economía política keynesiana: el caso sueco y sus implicaciones", en: Crouch (ed): *Estado y economía en el capitalismo contemporáneo*, Madrid: MTySS.

Martínez Peinado, J.; Vidal Villa, J. M. (1995): *Economía mundial*, Madrid: McGraw-Hill.

Marx, K. (1867): *El Capital*, Akal, Madrid, 2000.

--(1971): *Elementos Fundamentales para la Crítica de la Economía Polítca (Grundrisse I)*; Siglo XXI, Buenos Aires.

--(1974): *El Capital, Libro I, capítulo VI (inédito)*; Siglo XXI, Madrid.

--(1987) [v.o. 1867]: *El Capital. Crítica de la Economía Política (Tomos I-III)*. México: Fondo de Cultura Económica.

Mill, J. S. (1978): *Principios de Economía política* (México)

Mingione, E. (1994): *Las sociedades fragmentadas: una sociología de la vida económica más allá del paradigma del mercado.* Madrid: MTySS.

Miliband, R. (1970) [v.o. 1969]: *El Estado en la sociedad capitalista*. Madrid: Siglo XXI.

--(1973): "Poulantzas y el Estado capitalista", *Zona Abierta*, **2**.

--(1977) [v.o. 1970]: "El Estado capitalista: Réplica a Nicos Poulantzas", en *Ideología y ciencias sociales*, Barcelona: Grijalbo.

Mises, L. Von (1985): *L' action humaine* (Paris)

Mishra, R. (1989) [v.o. 1981]: *Society and Social Policy. Theories and Practices on Welfare*. Londres: Macmillan

--(1992) [v.o. 1984]: *El Estado de Bienestar en crisis*. Madrid: MTySS

Moltó, T. (1996): *Materiales de economía política*, Barcelona: Ariel.

Montes, P. (1993): *La integración en Europa. Del Plan de Estabilización a Maastricht*. Trotta, Madrid.

--(2001): *La historia inacabada del euro*, Madrid: Trotta.

Muñoz, J.; Roldán, S.; Serrano, Á. (1978): *La internacionalización del capital en España*, Madrid: Edicusa.

Muñoz de Bustillo, R.; Bonete, R. (2000): *Introducción a la Unión Europea: un análisis desde la economía*, (2ª edición, Madrid: Alianza).

Muralt, A. de (1985): La *Metaphysique du phénoméne* (París)

Newton, I. (1978): *Principios matemáticos de la filosofía natural* (Madrid)

OCDE (1997): *National Accounts of OECD Members Countries. Detailed Tables. Volume 2. 1986-1996*. OCDE, Paris.

O'Connor, J. (1981) [1973]: *La crisis fiscal del Estado.* Barcelona: Península

Ockham, W. (1983): *Predestination, God's foreknowledge, and Futures Contingents* (Indianapolis)

Offe, C. (1975): "The theory of the capitalist State and the problem of Policy formation", en Lindgberg, Alford, Crouch y Offe: *Stress and contradiction in moderm capitalism.* Lexingston: D.C. Heath.

--(1990) [v.o.1988]: "Tesis sobre la teoría del Estado" en: *Contradicciones del Estado del Bienestar.* Madrid: Alianza Editorial.

Pahl, R. (1991) [v.o. 1984]: *Divisiones del trabajo*. Madrid. MTySS.

--y Winkler, J. (1974): "The coming corporatism", *New society*, **30**: 72-76.

Pasinetti, L. (1973): "The Notion of Vertical Integration in Economic Analysis", *Metroeconomica,* **25** (1): 1-29.

Perdices, L.; Reeder, J. (1998): *El mercantilismo: política económica y Estado nacional.* Madrid,Editorial Síntesis.

Picó, J. (1987): *Teorías sobre el Estado del Bienestar*. Madrid: Siglo XXI.

Pocock (1991): *Virtue, Commerce and History* (Cambridge)

Polanyi, K. (1989) [v.o. 1944]: *La Gran Transformación*. Madrid: La Piqueta.

Poulantzas, N. (1969 [v.o. 1988): *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. Madrid: Siglo XXI

--(1976): "El Estado capitalista: una réplica a Miliband y Laclau", en *Zona Abierta*, 12.

--(1977) [v.o. 1969]: "El problema del Estado capitalista", en *Sobre el Estado capitalista*. Barcelona: Laia

--(1978): *Estado, Poder y Socialismo*; Ed. Siglo XXI.

Requeijo, J. (1995), *Economía mundial: un análisis entre dos siglos*, Madrid: McGraw-Hill.

Ricardo, D. (1817): *Principios de Economía Política y Tributación*, Ayuso, Madrid, 1973.

Robbins, L. (1981): "Economics and Political Economy", *American Economic Review*. 71(2): 1-10.

Robinson, J. (1942): *Introducción a la economía marxista*, Siglo XXI.

Roemer, J. E. (1989) [v.o. 1986]: *El marxismo: una perspectiva analítica*. México: Fondo de Cultura Económica.

Rojo, L. Á. (1970): "Veblen y el institucionalismo americano", *Anales de Economía*, **5-8**.

--(1971), *Renta, precios y balanza de pagos*, Madrid: Alianza (7ª reimpresión, 1986).

Román, M. (1997): *Growth and Stagnation of the Spanish Economy*. Averbury, Aldershot.

Sampedro, J. L.; Martínez Cortiña, R. (1973): *Estructura económica: Teoría básica y estructura mundial.* Barcelona: Ariel.

Samuelson, P. (1980): *Economía,* Madrid: McGraw-Hill.

Sanz, L. (1994): "El corporatismo en las sociedades industriales avanzadas", *Zona Abierta*, **67/68**.

Schmitter, P. (1974): "Still the century of corporatism?", *Review of Politics,* **36**: 85-131.

Schopenhauer, A. (1966): *The World as Will and Representation* (Toronto)

--(1974) : *Parerga y Paralipomena* (Oxford)

Schumpeter, J. A. (1911): *Teoría del desenvolvimiento económico*, FCE, México, 1963.
--(1918): "La Crisis del Estado Fiscal", en Lecturas de Hacienda Pública, J. F. Corona, comp., Madrid: Minerva, 1994.
--(1939), *Business Cycles: a theoretical, historical, and statistical analysis of the capitalist process*, Nueva York y Londres, McGraw Hill Book Company.
--(1942); *Capitalismo, socialismo y democracia*, traducción de José Díaz García, Folio, Barcelona, 1984 (1ª edición en Aguilar, 1971).
--(1954): *Historia del análisis económico.* Barcelona, Ariel, trad. M. Sacristán, 1971.
Segura, J. (1986): *Análisis Microeconómico*, Alianza universidad textos, 2ª ed., Madrid.
--(1992): *La industria española y la competitividad*, Madrid: Espasa-Calpe.
Shaikh, A. (1979/80): "Foreign trade and the law of value" (2 partes), *Science and Society*, otoño 1979 y primavera 1980.
--(1990): *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
--(2000): "Inflación y Desempleo: Una Alternativa a la Teoría Económica Neoliberal", en Guerrero, ed.: *Macroeconomía y Crisis Mundial*.
--(2000): "Los tipos de cambio reales y los movimientos internacionales de capital", en Guerrero (ed.): *Macroeconomía y crisis mundial*, Madrid: Trotta, pp. 93-118.
Smith, A. (1776): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México, 1980.
--(1976): *The Wealth of Nations* (Chicago)
--(1991): *The Theory of Moral Sentiments* (Oxford).
Strinatti, D. (1988) [v.o. 1979]: "Capitalismo, Estado y Relaciones Laborales", en C. Crouch: *Estado y economía en el capitalismo contemporáneo*. Madrid.
Thrower, J. (1999): *Religion: The Classical Theories* (Edinburgh)
Todaro, M. P. (1998): *El desarrollo económico del Tercer Mundo*, Alianza Editorial, Madrid
Toharia, l. (2000): «Panorámica de la evolución de empleo en España y perspectivas a medio plazo», en R. Osuna y C. Román (Eds); pp. 171-187.
Wallerstein, I. (1997): "Eurocentrism and its avatars: The dilemas of social sciencie", *New Left Review*, nº 0, en castellano, 2ª etapa.
Walras, L. (1926): *Elementos de economía política pura (o Teoría de la riqueza social)*, ed. y trad. J. Segura, 4ª ed., definitiva, Madrid: Alianza, 1987.
Weber, M. (1918-20): *Economía y sociedad*, 2ª ed., FCE 1984.
Weeks, J. (1989): *A Critique of Neoclassical Macroeconomics*. Macmillan, London.
Wray, R. L. (1998): *Understanding Modern Money. The Key to Full Employment and Price Stability*, Aldershot, England: E. Elgar.